Authentic Coaching

オーセンティック・コーチング

苫米地英人

CYZO

CamScannerでスキャン

はじめに

皆さんはコーチングという言葉を聞いてどのようなイメージを持つでしょうか？
たぶん、仕事の効率を上げる方法、メンタルを整えてスポーツや仕事などのパフォーマンスを上げるための方法といったイメージでしょう。もちろん、それは間違いではありません。
しかし、そこはコーチングにおける枝葉末節の部分で、コーチングを学べば、結果的にそうなりますよ、というだけの話です。
では、コーチングの枝葉末節ではない、コアとはなんでしょうか？
それは、「ゴール」と「ゴールの設定」です。
いま「たったそれだけ？」と思ったかもしれませんが、それがとても重要なのです。
なにしろ、コーチングのテクニックのすべてはゴールを設定し、それを達成するためにあります。ゴールこそがコーチングのすべてなのです。
ところが、ここ最近、ゴールを疎かにするコーチングの考え方が台頭するようになってきました。

CamScannerでスキャン

その証拠に、現在のコーチングの多くは、仕事の効率を上げる、生産性をアップするといったビジネス寄りのものばかりです。前述したように、それはコーチングにおける枝葉の部分です。これをコーチングのゴールと言ってしまうと、コーチングそのものが矮小化してしまいます。

「仕事で成功してお金持ちになる」「部下の育成に成功し、社内の評価を高めて社長になる」「スポーツの大会に出場してそこで優勝する」など、こういったことはすべてコーチングにおけるゴールではないのです。

コーチングはもっと大きなものです。その人の人生を丸ごと変えてしまうぐらい大きな影響力を持っています。だからこそ、私は2000年代の初めにコーチングを日本に持ってきたのです。

ただし、当初は「コーチング」という概念は前面には出しませんでした。なぜなら、当時の日本では認知科学という言葉すら伝わっておらず、ホメオスタシスやスコトーマの原理も当然ながら知られていなかったからです。根性論や我慢が大きな力を持っていた時代であり、「コーチ」という言葉がそういうイメージを想起させていました。

ですから、私はコーチングを「マインドの使い方である」と紹介し、普及に努めた

のです。その後、2009年に『まずは親を超えなさい！』『苫米地式コーチング』という書籍を出しました。この時期に、初めてコーチングという単語を使うようにし、コーチングをコーチングとして伝え始めていったのです。

そして現在、コーチングという言葉は誰もが知るものとなり、街中ではスコトーマやコンフォートゾーンといった、私が日本に紹介した専門用語まで聞かれるようになるほど普及しました。しかし、それは同時にコーチングの誤解、曲解を生み出すことにもつながっていったのです。

そこで今回、コーチングのコアの部分をはっきりした形で残そうと思い立ち、本書を書き始めたのです。

前述したようにコーチングのコアとはゴールです。

しかし、一口にゴールと言っても、いろんな解釈の仕方があります。例えば、「今年の目標は英会話を身につけること」もゴールであり、受験生にとっては「○○大学に入る」のがゴールとなるでしょう。ビジネスマンの中には「○○会社と取引できるようになるのがゴール」という人もいるはずで千差万別です。

ところが、コーチングにおけるゴールはいま例に出したようなものとは意味合いが

CamScannerでスキャン

違ってきます。コーチングのゴールには、はっきりした定義があるのです。

それは「ゴールは現状の外側に設定する」というものです。

「現状」とは、現在の仕事や生活や収入、夢や希望、心地いいと感じるものと心地よくないと感じるものなどを指します。一言で言ってしまえば、いまの自分を取り巻く環境です。そういった「現状」から抜け出すためにゴールは設定されるべきものです。

しかし、多くの人は「現状から抜け出たい」と言いながら現状の内側にゴールを設定しています。「今年は売上を倍にしたい」「営業成績を恒常的に上げていきたい」「将来は社長になりたい」「部下の信用を得たい」などいろいろとあると思いますが、これらはすべて現状の内側です。

現状についての詳細は本文を読んでほしいのですが、現状を抜け出したいのに現状の内側にゴールを設定していたら、そこから抜け出すことは不可能でしょう。

「ゴールは現状の外側に設定する」とは、いまの自分では実現不可能なもの、それどころか、ゴールとして想定すらできないようなものをゴールとして設定することです。これがコーチングにおけるゴールであり、現状から抜け出したいのであれば、そうする以外に方法はないのです。

○現状の外側のゴールとは?

しかし、私がこう言うと、多くの人が「想定すらできないゴールとはなんだろう?」という顔をします。「想定できないゴールなら、ゴールとして設定できないのではないんですか?」と聞いてくる人もいます。

そうです。その通りです。コーチングのゴールはなかなか設定できないものなのです。しかし、設定できないからこそ、設定できた時にはホメオスタシス(恒常性維持機能詳細は本文で)などの人間がもともと持っている身体機能が自然に働き始めるのです。逆に言えば、ホメオスタシスの原理を有効に機能させるためには、本人が想定できないようなゴールがどうしても必要なのです。

ホメオスタシスが最大限に働くのは現状から抜け出したいと心から望む時です。その思いがあなたをゴールへと導くのです。そして、だからこそ、コーチングが必要になるのです。

例えば、スポーツの大会で優勝したいといった普通のゴールであれば、コーチングの必要はありません。技術を教えるテクニカル・トレーナーやメンタルを管理するメンタルトレーナーの方々がいれば、ほぼ事足りるでしょう。

CamScannerでスキャン

◎現状の外側のゴールとは？

しかし、私がこう言うと、多くの人が「想定すらできないゴールとはなんだろう？」という顔をします。「想定できないゴールなら、ゴールとして設定できないのではないんですか？」と聞いてくる人もいます。

そうです。その通りです。コーチングのゴールはなかなか設定できないものなのです。しかし、設定できないからこそ、設定できた時にはホメオスタシス（恒常性維持機能。詳細は本文で）などの人間がもともと持っている身体機能が自然に働き始めるのです。逆に言えば、ホメオスタシスの原理を有効に機能させるためには、本人が想定できないようなゴールがどうしても必要なのです。

ホメオスタシスが最大限に働くのは現状から抜け出したいと心から望む時です。その思いがあなたをゴールへと導くのです。そして、だからこそ、コーチングが必要になるのです。

例えば、スポーツの大会で優勝したいといった普通のゴールであれば、コーチングの必要はありません。技術を教えるテクニカル・トレーナーやメンタルを管理するメンタルトレーナーの方々がいれば、ほぼ事足りるでしょう。

最近はコーチングの知名度も上がってきましたからトップアスリートにはコーチングのコーチがついていることも多いようですが、そういったコーチの中には、コンサルティングやセラピー、カウンセリングとほとんど変わらないことをしている人々も多く、彼ら彼女らがコーチングの誤解の原因となっていることも少なくありません。

はっきり言いますが、オーセンティックなコーチングではスポーツの大会で優勝することやビジネスプロジェクトを成功させること、会社で出世するといったことをゴールにはしません。通過点として認識するだけです。「大会で勝つのがゴールです」「出世がゴールです」「そのために頑張っていきましょう」というのは間違いなのです。間違いという意味は、コーチングの原理が上手に機能しないということです。

では、どうすれば機能するのか?

それがゴールを現状の外側に置くことなのです。

本書は、このコーチングのコアな部分をクラス以外で詳しく紹介する初めてのものとなります。

〔目 次〕

はじめに……02

第Ⅰ章 コーチングとは何か？……15

◎ゴールが疎かになっている現代
◎誤ったコーチングが流行る理由
◎お金をゴールにすると無間地獄が待っている
◎いまこそ必要なコーポレート・コーチングのやり方
◎企業のトップこそコーチングを受ける
◎コーチングは人々をリッチにするためにある
◎現状とは何か？
◎ブリーフシステム

CamScannerでスキャン

◎拝金主義に毒された日本
◎拝金主義で歪んだ世の中を是正するのがコーチング
◎現状の外側のゴールはコーチとともに設定していくのが最も理想的
◎社会貢献の理念
第2章　バランスホイール……45
◎人生を豊かにするものがコーチング
◎コーチが最初にクライアントに伝えること
◎社会に提供する機能は特別なものである必要はない
◎現代の病魔
◎職業と趣味のゴール
◎職業のゴールがわからなければ、趣味のゴールから探していく
◎自分がやりたいものに対して正直になる
◎生涯教育のカテゴリー

CamScannerでスキャン

◎社会貢献とスピリチュアリティ
◎スピリチュアリティのゴールの大切さ
◎ファイナンスのゴール
◎健康のゴール
◎会社を辞めたくなってしまった人たちへ

第3章　ブリーフシステム……87

◎ブリーフシステムとスコトーマ
◎スコトーマは人間にとってなくてはならないもの
◎RASの重要性
◎目の前の重要度は刻一刻変わっている
◎無意識をコントロールする
◎言語でコントロールしてはいけない
◎コーチはクライアントと話す必要はない
◎他分野からコーチングに進出してきた人たちの悪影響

◎ブリーフシステムを変える〝言葉〟
◎非言語コミュニケーションは誰もが日常的にしている
◎内省言語を発生させる

第4章　コレクティブ・エフィカシー　121

◎なぜ、エフィカシーを上げられないのか？
◎エスティームの新しい解釈
◎コレクティブ・エフィカシーの世界
◎コレクティブ・エフィカシーの時代

第5章　コンフォートゾーン　137

◎コンフォートゾーンは本当に良いものなのだろうか？
◎コンフォートゾーンの正体

CamScannerでスキャン

◎コンフォートゾーンがコンフォートでなくなる瞬間
◎変わるきっかけ
◎ステップ・バイ・ステップ方式の誤り
◎ストレッチ・コンフォートゾーン
◎ステップ・バイ・ステップ方式にはスコトーマの原理が働かない
◎コンフォートゾーンを外れることの怖さ
◎「世界から戦争と差別をなくす」というゴールのその先
◎新しい世界
◎新しいゴールに見合った新しいコンフォートゾーン
◎新しいコンフォートゾーンはリアルにイメージする
◎コンフォートゾーンを再定義する
◎現状維持がなぜダメなのか？

第6章　コーチング総論——171

◎コーチングの起源

◎コンフォートゾーンを出た世界
◎現状の外のゴールの作り方
◎大切なのは現状の外のゴールと、リアルなコンフォートゾーン
◎空手キッズの憂鬱
◎コンフォートゾーンと違和感
◎スポーツの本質が崩れた現代
◎スポーツ化と西洋化
◎コンフォートゾーンをゴールと勘違いする人たち
◎オリンピックの歪んだ世界
◎拝金主義オリンピックを作り上げた人々
◎拝金主義が蔓延する世界
◎嘘で塗り固めたジャーナリズム
◎現代日本の歪みはゴールを持っていないことから起きている
おわりに——206

CamScannerでスキャン

第1章

コーチングとは何か?

CamScannerでスキャン

◎ゴールが疎かになっている現代

コーチングの中心概念はゴールです。

コーチングのすべての技術や理論は、クライアントがゴールを達成するためのものですから当然といえば当然でしょう。

しかし、現在のコーチングの多くはゴールを達成するための技術や理論のほうにばかり目がいってしまっていて、肝心のゴールとはなんぞや、というのが疎かになっているように思えて仕方ありません。

その顕著な例といえるのがコーポレート・コーチングです。

コーポレート・コーチングは企業がクライアントとなるもので、コーチの中にはこれがコーチングの本筋と思っている人も多いのではないでしょうか？　事実、私の師匠であり、アメリカにおけるコーチングの地位を実質的に確立したルー・タイスも企業をクライアントとするコーチングを行っていました。

ですからコーポレート・コーチングは我々の重要な仕事のひとつであり続けています。ただし、コーポレート・コーチングはつい最近まで日本では教えてきませんでした。それには理由がありました。

ルーが企業をクライアントにするようになったのは、最初にアメリカの軍隊で実績をあげてからです。ルーが軍隊で行ったコーチングとは、国の存亡のために命懸けで戦う兵士たちが任務を遂行し、無事に帰国できるようにするためのもので、その実績が高く評価されるとともに民間でも噂になったことから、「社員教育にもコーチングを」という話になったのです。フォーチュン500企業（全米上位500社）の過半数がルーのコーチングシステムを取り入れるようになったのは、そういう流れがあったためです。

しかし、企業がコーチングを取り入れる場合、どうしても費用対効果を考えることになります。従業員の生産性が上がらなければ、高いお金を払ってコーチング契約など結びません。

一方、コーチもクライアントである企業の思いを汲んで、従業員に対しては生産性がアップするようなコーチングを自然に行うようになっていきます。民間にコーチングが導入されると、企業の利益が個人の利益よりも優先されるのはよく起きることなのです。

しかし、その形はコーチングとしていびつです。ゴールが個人のものではなく、企業のゴールとなっているからです。しかも、企業のゴールとはただひとつ利潤の追求です。利潤の追求以外のゴールがない、というのが大問題であることとは、皆さんも容

易に理解できるでしょう。

本来、ゴールは一人ひとり違うものです。自分が何を求めるのか、何をしたいのか、どんな未来を描いているのかは個々で違います。

ところが、スポーツにしても企業にしても、業績を上げることが至上命題のゴール＝利潤の追求しか選択の余地がなくなってしまいます。

私が言う「ゴールが疎かになっている」というのは、この状態を指しているのです。

◎誤ったコーチングが流行る理由

たぶん、ここで「それで何が悪いのか？」と思う人もいるかもしれません。[illegible]

[illegible]

はずです。

実際、アメリカのウォールストリートで働く金融マンたちは高額な年収と引き換えに睡眠時間4～5時間、年間休日ほぼゼロという生活を何年間も続けています。しかし、それでも彼らは「20代で金を稼いで30代になったらリタイアして残りの人生は遊んで暮らすのがゴールだから十分」と言って働いています。

さらにこの状態に拍車をかけたのがコーチングのテクニックです。

コーチングのテクニックを使えば、寝ないで働くこともできますし、彼らの下がりがちなモチベーションを上げることも可能です。

金融の世界では倫理観や人情、モラルといったものをいかに切り捨てていくかが成功の秘訣といっても過言ではなく、睡眠時間をロクに取らず、ほぼ思考停止状態で金融商品を反射神経で売りさばいて利益を上げられるようになるほうが本人にとってもいいのです。そのほうが金持ちゴールへの近道であり、企業もそれをわかっているから、そういったコーチングを望むのです。

数年前から日本でも流行しているマインドフルネスも、コーポレート・コーチングと同じような理由で、アメリカのビジネスマン、特にウォールストリートで働くビジネスマンの間でもてはやされたのです。

◎お金をゴールにすると無間地獄が待っている

しかし、それでいいのでしょうか？

彼らが言うゴールとは「金持ちになる」以外にありません。確かにお金を得ることは悪いことではないでしょう。「金をたくさん稼いだ自分は凄い」という満足感も得られるはずです。

しかし、彼らがそれで豊かな暮らしをしているのかというと決してそういうふうには見えないのです。もちろん、金銭的には豊かです。いくらでも物欲を満たすことはできるでしょう。

ところが、それで人は満足しないのです。

その証拠に世界の富豪たちの行動を見てください。彼らはすでに何十兆円もの資産を持っています。それどころか、通貨発行権すら手に入れている富豪までいます。しかし、それでも満足しているようには見えません。

金で満足したら、次は名誉というのであればまだ話はわかりますが、あれだけお金を持っているのに、まだお金が欲しいようなのです。

その理由は彼らが強欲だからでしょうか？　一般的には、強欲が理由だと言われま

すが、本質的には違います。

人はもともと欲しがるようにできているのです。

人の満足感とは、欲しいものを手に入れたらそれで終わりというものではありません。例えば、「欲しかったあの服を買ったらもう服はいらない」とは決して言わないはずです。服を手に入れたら、それに似合うバッグや靴が欲しくなります。新しいバッグや靴を手に入れたら、それに似合う服がまた欲しくなります。欲望に際限はありません。

これはお金も同様で、いくら大量に手に入れても、これで満足ということにはならないのです。一般の人から見れば、「それだけお金があれば、もう満足でしょう」と思うほどのお金持ちになっても金銭欲は収まりません。

なぜ、お金持ちたちは満足できないのでしょうか？

実は、これは強欲ではなく、限定合理性という、人ならば誰もが持つ習性なのです。

この限定合理性を提唱したのはノーベル経済学賞を受賞した行動経済学者のダニエル・カーネマンです。彼は「我々の満足感は資産の量ではなく、資産の変化にある」と指摘しています。人はお金に限らず、自分の資産が「増える」と嬉しくて「減る」と不快になる生き物だったのです。

お金持ちたちは強欲ではなく、資産の変化に興味があり、生き物としての摂理に忠実に従っているだけだったのです。

ですから、人がお金をゴールにした瞬間、永遠に満足することのない無間地獄にハマり込むのです。

それを避けるため、お金持ちたちは、お金のゴールではなく、社会貢献のゴールに重きを置くようになります。多くの大富豪がチャリティや社会問題に取り組もうとするのは、そういう意味もあるのです。

ただし、お金のゴールはそう簡単に捨て去ることはできません。いくらチャリティや基金、社会問題に取り組んでも、気づけば金銭を発生させることが目的となってしまったり、歪んだ正義を振りかざしたりするようになってしまいます。

ビル・ゲイツ氏やジョージ・ソロス氏ら大富豪が慈善事業や財団を作っていますが、活動の詳細を見ていくと、本当に世界の人々のための行動になっているのか、怪しく感じられるものもあります。少なくとも彼らが社会貢献をしようとすると、残念ながら歪んだ形になることが多いのです。

結局、利潤やお金をゴールから外せない人たちが何かをすると必ず社会が歪むということです。

◎いまこそ必要なコーポレート・コーチングのやり方

では、コーポレート・コーチングのような企業を相手にしたコーチングはするべきではないのでしょうか？

いえ、私はそうは言っていないのです。

逆にいまこそ、コーポレート・コーチングは必要な時なのかもしれないと思っているくらいです。ただし、そのやり方は慎重にしないといけません。

まず最初に、なぜ、いまコーポレート・コーチングが必要なのかをお話ししましょう。

その理由は簡単で、コロナ社会が到来し、さまざまなものが強制的に変更させられているためです。

わかりやすいのが電気自動車の登場です。

電気自動車は走行時のCO_2排出量がゼロで、気候変動が進む現代社会にマッチした移動手段として大きな注目を集めています。CO_2を排出するガソリン車など廃止にしてしまえば、地球環境はこれまで以上に守られる、素晴らしい発明だというわけです。

これは社会貢献にも合致しますから、お金持ちたちは嬉々として、この流れを世界的に推進しています。

しかし、これで本当に社会は良くなるのか、というと、かなり怪しいのです。

確かに電気自動車の走行時のCO_2排出量はゼロです。それは間違いないようです。

しかし、電気自動車にはリチウムイオン電池が搭載されています。このリチウムイオン電池がくせもので、製造する際に大量のCO_2を発生させるのです。

たとえ走行時のCO_2排出量がゼロだとしても、電気自動車にはリチウムイオン電池が必須ですから、電気自動車のCO_2排出量を計算する時はリチウムイオン電池の製造時のCO_2排出量も加算する必要があるのです。そこで電気自動車のCO_2排出量を計算し直してみると、電気自動車のほうが遥かにCO_2を排出していたことがわかりました。

このように総合的にCO_2の排出量を計算すると、ガソリン車に比べて電気自動車のほうが環境に悪いのです。

しかも、電気自動車は電気で走ります。ということは電力が常に必要になるわけで、それだけ電気使用量も増えます。

現在、日本の電力は8割近くを火力発電で賄っています。火力発電は石油などを燃

やして電気を作っているわけですから、当然CO_2を発生させます。つまり、ここでもCO_2の排出量は増えるわけで、これを減らすためには火力発電を止める必要があります。止めて代替エネルギーを作らなければいけないのですが、電気自動車推進派はそれを原子力発電に求めているのです。

もちろん、東日本大震災を経験した私たち日本国民は原子力発電の再稼働など誰ひとり求めていません（原子力については超小型原子炉であれば安全を確保できる可能性が出てきています。本書はコーチングの本なので詳述しませんが、現在執筆中の書籍で詳しく解説します）。

ですから、電気自動車推進派は、リチウムイオン電池のことも、原発のことも一切口にせず、「電気自動車は走行時にCO_2は出しません。クリーンで環境に優しく、人にも優しい技術です」としか言わないのです。

困ったことに、世界中のマスコミがこれに右にならえで、電気自動車はクリーンだの大合唱です。

こんな世界が到来している中で、いま最も重要なことは何かといえば、企業や組織の考え方を変えることなのです。

確かに、コーチングをもっと広めて、一人ひとりの人間の思考を変え、ゴールを変

えていけば、世界は変わるでしょう。しかし、それでは時間がかかり過ぎるのです。いまの世の中を変えたいのであれば、企業の考え方、プリンシプルを変えてしまうほうが早いのです。

コーポレート・コーチングのゴールは企業の利益です。

しかし、企業の利益とは「利潤の追求ではない。もっと別にありますよ」ということを社長以下、社員も理解すれば、企業風土は変わるでしょう。

企業が変われば、やがて世界も変わるはずです。

これがコーポレート・コーチングをいまこそ行うべきだと考える理由です。

◎企業のトップこそコーチングを受ける

では実際にどのように行えばいいのでしょうか？

前述したように企業をクライアントとするコーチングは、最初からゴールが「利潤追求」と決まっています。しかも、そこには個人のゴールは最初からありません。

その一方で、コーチが実際にコーチングを行うのは従業員一人ひとりです。ということは、普通にコーポレート・コーチングを進めてしまうと、従業員一人ひとりを企

CamScannerでスキャン

業の考え方に染めていく、全体主義の徹底にしかなりません。
実際、以前、私は、とある上場企業の社長からこんなことを言われたことがあります。
「うちの社員を仕事だけしかしない仕事人間に洗脳してもらえませんか?」
当時はオウム真理教信者の脱洗脳をよく行っていた頃で、そのことを知っていた社長の冗談交じりの言葉ですが、企業をクライアントにするコーチングを何も考えずにやってしまえば、現実にそうなってしまうでしょう。
私がずっとコーポレート・コーチングを日本に紹介するのに慎重だったのは、この危険性が常につきまとっていたからです。
では、そうならないようにするためにはどうすればいいのかというと、「企業のゴールが、実際にコーチングを受ける従業員のゴールと包摂」すればいいのです。
企業のゴールが従業員のゴールと包摂されるのであれば、「うちの社員を仕事だけするように洗脳してもらえませんか?」といった言葉は社長の口から出てきません。
しかも、企業のゴールと従業員のゴールを包摂させるのはそれほど難しい話ではないのです。
それはどうすればいいのか、というと、企業のトップもコーチングを受ければいい

[コーポレート・コーチングのやり方]



従業員だけがコーチングを受ける→従業員のゴールは企業の利潤追求になるだけ。



社長が従業員とともにコーチングを受ける→利潤追求のゴールではなくなる。

のです。

企業がクライアントとなるコーチングの場合、多くは従業員だけがコーチングを受けて、トップは受けないということが往々にしてあります。

しかし、それをすれば、企業のゴールは従業員のゴールを絶対に包摂しません。それはそうでしょう。社長とすれば、「金を出す以上、従業員の生産性を上げてくださいね」と思っています。利潤追求にしかなりえません。

一方、企業のトップがコーチングを受ければ、トップのゴールが単なる利潤追求ではなくなります。さらに、トップがコーチングのゴールを理解した上で、企業としてコーチングを依頼すれば、従業員にもそれは浸透します。そうすることで初めて、企業のゴールが従業員のゴールを包摂することになるのです。

また、トップへのコーチングのタイミングですが、

コーポレート・コーチングの前にトップが先に受けておくことが理想的です。しかし、現実的な運用を考えるのであれば、従業員と一緒にトップもコーチングを受けることで可能となります。

◎コーチングは人々をリッチにするためにある

そもそもコーチングは何のためにあるのでしょうか？
それは人々をリッチにするためです。
リッチとはお金持ちのことではありません。豊かな暮らしのことを言います。資産を形成していくことで生活を豊かにしていくものです。
そこにあるのは金儲けではなく、収入と支出を比較して、収入を常に多くするというバランス感覚です。詳しいことはあとのページに譲りますが、リッチになることを意識することで金儲け主義に堕してしまうことから免れることが可能となってきます。
私がルー・タイスから教わったコーチングとはこちらで、リッチな生活を目指すほうなのです。決して金を儲けるためのものではありません。
そもそも、生活を豊かにするためには金持ちになる必要はありません。やりたいこ

CamScannerでスキャン

とがやれるだけの収入が確保されればそれで十分です。

つまり、お金が最初にあるわけではなく、「やりたいことが最初にある」という意味です。

「やりたいこと」があって、そのために必要なお金を稼ぐ。このファイナンスの考え方を学ぶこともまたコーチングでは大切になってきます（これものちほど詳述します）。さきほど「本物のコーチングではお金がゴールにはなりません」といったのはこういう意味です。

「年収を何千万円にします」「今月の売上を〇〇にします」というのを平気でゴールとするようなものはコーチングではありません。逆に「利潤の追求」をゴールに設定してしまうと、豊かな生活からどんどん離れていきます。

ですから、私はこれまで企業をクライアントとするコーチングのあり方に疑問を呈してきたのです。

ところが、前述したように、いまはお金をゴールにしている人たちがあまりに多くなってしまっています。

さらに、一部の超国家的な金持ちたちが自分たちに都合のいい世界を作るために、状況を作り変えようとしています。残念なことにそれは着々と進行しているのです。

その証拠に、ワクチンパスポートを始めとする個人情報に、国家や企業が管理のためにアクセスできる仕組みがどんどん各国で採用されるようになってきています。

なにより恐ろしいのは、日本のトップがこの流れに積極的で、かつての住みよい日本を壊していることです。新型コロナウイルス感染症の流行や気候変動などで恐怖を煽って国民生活を根底から変えようとしています。

それは日本だけでなく、アメリカでもヨーロッパでも中国でもそうです。世界各国どこの国も変わりません。

つまり、コロナ以後の世界は確実に変わっていくということです。常識が常識ではなくなり、これまで非常識だったことが堂々と常識としてまかり通るようなデタラメな世界の到来です。ごく一部の人間だけに利益がいくような仕組みが作られ、国がそれを奨励するのです。

国というのは本来、国民を守るものですが、これからの国は国民を欺くことを躊躇しません。そういう世界がおとずれようとしているのですから、私たちも対抗手段を持たなければいけません。

その対抗手段がコーチングであり、コーチングが持つゴールの設定なのです。

CamScannerでスキャン

◎現状とは何か？

ゴールが利潤やお金であると世界は歪んでいく方向にしか進んでいきません。この誤った進み方を修正するのが本来のコーチングのゴールです。

そしてそのゴールとは「現状の外側に設定するもの」なのです。

しかし、「現状の外側にゴールを設定する」という意味を多くの人が理解できません。「現状の外側とは何だ？」という最初の疑問に躓いてしまって、なかなか先に進むことができないのです。

そのうち「現状の外側なんて本当はないんじゃないか？」「わざと難しいことを言ってるだけだ」など言い出す人が現れ、最もビックリしたのは、「現状の外側のゴールは最近になって言い出した詭弁だ」という批判まで出てきたことです。

これは、私のコーチングに関する最初の書である『まずは親を超えなさい！』を読んでもらえばわかることですが、この本の中ですでに「ゴールは現状の外側に設定する」と書いています。

書いてあるのは当たり前で、「ゴールは現状の外」は、私の師匠であるルー・タイスが語っていた言葉だからです。「現状の外側にゴールを設定する」ことは、コーチ

CamScannerでスキャン

[illegible]なのです。

ところが、なかなか[illegible]ないのです。

あなたは、自分の外側を[illegible]、[illegible]に向かって[illegible]ん[illegible]、自分の外側に出られるのだ、と思ってしまうものです。[illegible]ん。自分の外側に出られる[illegible]ではありません。

実際、私が「自分の外側」に[illegible]ください。[illegible]で参加者[illegible]、自分の現状の内側にしかゴールを設定できりません。[illegible]人が集まって設定しても、どうしても現状の内側になってしまうのです。

[illegible]内容の例を[illegible]。

[illegible]事業[illegible]ゴールを設定したとします。その後、いま[illegible]ません。

[illegible]事業[illegible]ゴールでしょう。しか[illegible]現状の内側です。[illegible]中では[illegible]。[illegible]必要です。しかし、[illegible]物事が進めば[illegible]現状なのです。

ングの基本中の基本であり、まさにプリンシプルというにふさわしい原理原則なのです。
ところが、これがいま疎かになってしまっているのです。
あるいは、現状の外側を簡単に考えてしまって、「ビッグな夢に向かって突き進んでいけば、現状の外側に自然に出られるだろ」と思ってしまったりするのです。
しかし、現状の外側に出るのはそんなに簡単ではありません。
実際、私が「現状の外側にゴールを設定してみてください」と、とあるセミナーで参加者さんたちに問いかけてみたところ、全員が現状の内側にしかゴールを設定できませんでした。桁外れなゴール、どデカい夢と本人が思って設定しても、どうしても現状の内側になってしまうのです。
代表的な例をひとつ挙げましょう。
一部上場企業に勤める30代のビジネスパーソンが設定したゴールで「3年後、いま勤務している会社の社長になる」というものでした。
確かに一部上場企業で3年後に社長になるというのは桁外れなゴールでしょう。しかし、残念ながらこれは現状の内側です。もちろん、一部上場企業の社長ですから簡単ではありません。実力だけでなく、運も必要です。しかし、理想的に物事が進めば叶う夢はどこまでいっても「現状」なのです。

なぜなら、「現状」とは、「いまこの時」という意味ではなく、いまの社会構造が続く限りずっと続く「現在」のことであり、その「現在」が維持されたまま続く「未来」のことだからです。

未来にまで続くあなたの現在を作っているシステム。これこそが「現状」なのです。さらに言えば現在の自分（ブリーフシステム）が続く限り起きる未来はすべて「現状」です。

◎ブリーフシステム

「未来にまで続くあなたの現在を作っているシステム」を別の言葉で言うと、あなたのマインド（心と身体）の中にあるシステム「ブリーフシステム」です。あなたの中には、これまでの経験や他人からの影響によって作り上げられたルールや常識、無意識のうちに出来上がってしまった縛りがあるということです。

わかりやすい例に出すのは「コーヒーと紅茶、どちらが好きですか？」というものです。コーヒーを選ぶか、紅茶を選ぶかそれはどちらでもよくて、大事なことはなぜそれを選んだのか？ です。

[現状とは何か？]

コーチングでいう「現状」とはいまのことだけを言うのではない。

↓

現状とは未来にまで続くあなたの現在を作っているシステムのことを言う。

↓

このシステムとは、子供の頃からさまざまな形で刷り込まれてきた情報のこと。
好き嫌いの感覚、モラル、常識といったものが現状を形作っている。

たぶん、ほとんどの場合、親の好みです。親がコーヒーを飲んでいれば、コーヒー党になるだろうし、紅茶を飲んでいれば、子供は紅茶好きになるものなのです。無意識のうちに刷り込まれてしまった縛りです。

こういった刷り込みやモラルや好き嫌いの感覚、あるいはメディア・リテラシーや常識に関する考え方にブリーフシステムは大きく関わっています。

つまり、ブリーフシステムが変わらない限り、あなたの「現状」は永遠に続くのです。この永遠に続く「現状」の外側に行くことがコーチングです。

ということは、コーチングとはあなたがずっと培ってきたブリーフシステム＝

モラルや常識、無意識の判断を超えていくことになります。時にはモラルや常識を捨てることにもなるでしょう。少なくとも疑う必要は出てきます。そんなことを人は簡単にできるでしょうか？　それは、多くの人が思っている以上に簡単ではありません。

わかりやすい例を挙げるとダイエットです。世界中で多くの人がダイエットに励んでいますが、成功する人はごくわずかです。理由は食習慣を変える必要があるからで、習慣とは、長い時間をかけてその人自身が選択し、獲得してきたものです。ダイエットはそういった習慣を変えようとしているからなかなか成功しないのです。

私たちが一度獲得したシステムを手放すのはダイエットひとつとっても簡単ではありません。いわんや、現状の外側のゴールは人生そのものが変わってしまうものです。おいそれと変えられる代物ではないのです。

しかし、ブリーフシステムを変えないと現状の外側にゴールを設定することはできません。現状の外側にゴールを設定しなければ、未来は変わらないのです。果たして、そんな大仕事をどうやって成し遂げればいいのでしょうか？

CamScannerでスキャン

◎拝金主義に毒された日本

たぶんここで何人かの人は「私は自分が金持ちになるというゴールでいい。逆にそれで十分だ」と考えたのではないでしょうか? そう考えたくなるのも無理はありません。なぜなら、いまの日本ではお金持ち以外のゴールを目指すことはかなり難しい状況だからです。

戦後、アメリカ文化の洗礼をたっぷり浴びてしまった日本は、アメリカン・ドリームに代表されるようなアメリカ文化を完璧に刷り込まれてしまっています。アメリカン・ドリームがブリーフシステムのひとつになってしまっていると言ってもいいでしょう。

しかし、アメリカン・ドリームとは別の言葉で言えば、拝金主義です。実際、アメリカにおける成功とは名声を得るだけでは足りません。お金持ちになって初めてアメリカン・ドリームの体現者と言われるのです。名声を得ても、お金を持っていないと敗残者として扱われてしまいます。現在の日本人にとってお金に対する優先順位が異常に高いのもアメリカン・ドリームを刷り込まれてしまったのが理由のひとつです。

さらに、拝金主義の文化はいま全世界に蔓延しています。アメリカの拝金主義の総

本山であるウォールストリートの隆盛が世界中に、「拝金主義は正しい」というメッセージを発信しているためです。

いま拝金主義は世界的なブリーフシステムになりつつあります。そういう世の中で、拝金主義のブリーフシステムから抜け出すのは相当難しいと思います。

ですから、「自分のゴールは金持ちになることでいい。逆にそれで十分だ」と思ってしまうことも自然といえば自然なことなのです。

◎拝金主義で歪んだ世の中を是正するのがコーチング

ですので、ここで改めて、「拝金主義はなぜダメなのか？」という根本的な問題を考えてみましょう。

私の結論ははっきりしています。ダメです。ノーです。

しかし、多くの人は、「お金がないと生活できないし、ちょっとした贅沢だってできないのだから、〝拝金主義はなにがなんでも悪い〟というのも言い過ぎではないか」「拝金という言葉のイメージが悪いだけで、現実にはお金がないと何もできないのだからしょうがないでしょ」という考え方だと思います。たぶん、少なくない人がこの

考え方に同調するはずです。

しかし、これは絶対に間違いです。言葉のイメージの問題なんかではありません。逆にそんな考え方をしているから拝金主義に陥ってしまうのです。

そもそも「お金がないと何もできない」という考え方は主客が逆転しています。したいことがあるから、お金が必要なのです。であるのに、「お金がないと……」という言い方は順番が逆でまずお金ありきの発想になっています。まさにこれが拝金主義であり、お金の奴隷になっている証拠です。

何はなくともまずはお金。自分がすでに拝金主義にどっぷり浸かっていることすら理解できていないほど、拝金主義の病魔は現代社会にはびこってしまっているのです。「拝金主義は決定的にダメなことである」という認識が現代社会から抜け落ち始めているのです。

はっきり言って、拝金主義は泥棒と同じです。なぜなら、自分さえ良ければいいと考える利己主義だからです。つまり、「拝金主義は良いですか？　悪いですか？」という質問は「泥棒は良いことですか？　悪いことですか？」と聞いているのと同じことです。あなたは自分の子供に泥棒をして生きていきなさいと勧めますか？　決して勧めないはずです。

お金儲けがすべてに優先するなど、人としての倫理だけでなく、この世の理からも外れています。なぜなら、もともとこの世にお金はなかったのですから。お金は人が作ったシステムであり、この世の理とはなんの関係もありません。人が作ったシステムになぜ人が踊らされ、額ずかなければいけないのでしょうか。

大切なのは「お金」ではなく、「何をするのか」のほうです。その際、お金が必要であれば、必要な額のお金を調達するというのが正しい考え方です。

であるのに、「お金がないと何もできない」と思ってしまっているところに問題があるのです。

そういう歪んだ世の中を是正するのがコーチングなのです。

◎現状の外側のゴールはコーチとともに設定していくのが最も理想的

ところが、そのコーチングがいま疎かになっています。

疎かになってしまった理由は簡単です。世界が拝金主義に向かって爆走していることに加えて、現状の外側にゴールを設定するのがもともととても難しいからです。

それはそうでしょう。

現状の外側は現状の内側からは見えません。

内側から見えないということは自分でゴールを設定することはほとんど不可能に近いということです。

要はパラドックスなのです。

たまに「想像を膨らませることで、ゴールを設定することは可能なんじゃないですか？」と言ってくる人もいますが、現状の内側で想像することもやはり現状です。

ですから、本来、現状に居ながら現状の外側にゴールを設定することはできないのです。

では、どうすればいいのか？　どうやったら現状に居ながら現状の外側にゴールを設定するのか？

これを考えた時、初めてコーチの必要性がわかってくると思います。

コーチはクライアントではありませんから、最初からクライアントの現状の外側に居ます。なので、コーチがお手伝いすることで初めてクライアントは現状の外側にゴールを設定することが可能になってくるのです。

コーチングにおけるコーチの仕事とは、現状の外側にゴールを設定するためのお手伝い以外にはありません。

CamScannerでスキャン

裏を返せば、ゴールが現状の内側、例えば、年収を上げるなどであるならば、コーチの存在意義はないのです。そんなゴールはクライアント自身で設定できてしまいます。現状の外側のゴールとはコーチとともに設定していくのが最も理想的なのです。

◎社会貢献の理念

さらにもうひとつ、ゴールを設定する上で大切なことがあります。

それは「社会貢献の理念」です。

社会貢献の理念がゴールに含まれなければ、どうやったって利潤追求になってしまいます。

利潤追求についてはすでにコーポレート・コーチングのところでお話ししましたが、本章でコーポレート・コーチングの話を最初にしたのは、現在のコーチングが抱える問題点の多くが含まれているためでもあったからです。

企業をクライアントとするコーチングを何も考えずにやってしまったら利潤追求がゴールにしかなりえません。

それでは拝金主義の蔓延にコーチングが協力することになってしまいます。現に、いまの日本はそうなりつつあるでしょう。

【コーチングとカウンセリングの違い】

コーチング	人生を丸ごと変えるもの。 よってゴールは現状の外側に設定する。
カウンセリング	現在の悩みを解決するもの。 よってゴールは現状の内側に設定する。

両者はまったく別のもので、クライアントはその特徴を理解してどちらが自分にベストかを選択する必要がある。

私が日本にコーチングを導入してすでに20年以上経とうとしています。コーチングの評判が上がるにつれて、他業種からコーチングの名前を使って参入してくる人々も増えてきました。

私の目から見ただけでなく、一般的な目線で見てもコンサルティングやカウンセリングと何が違うのか、さっぱりわからないようなコーチングが増えています。いわゆる便乗商法なのでしょう。

しかし、こういう便乗商法のコーチは結局、ゴールがどういうものなのかを理解できていませんから、カウンセリングの手法や私が公開してきたコーチングメソッドを上手に継ぎ接ぎしてコーチングもどきを伝え、利潤追求がゴールだと平気で教えてしまうのです。

この状況を正すためにも「ゴールとは何か」をしっかり理解してください。
それは、「現状の外側に設定」するものであり、「社会貢献」を包摂するものなのです。

CamScannerでスキャン

第2章

バランス
ホイール

CamScannerでスキャン

◎人生を豊かにするものがコーチング

コーチングを受ける際、やはり多くの人が「職業」についてのコーチングを受けようとします。コーチングに費用が発生する以上、その費用を回収するためには職業を充実させようとするのはごく普通の考えです。

しかし、コーチングを自己投資というふうに考えるのはかなり早計ですし、それ以前に「職業」の定義そのものを間違えている人が少なくありません。

コーチングを自己投資だと考えがちなのは、なにも日本だけではありません。本家本元であるアメリカでもそうで、コーチングと言うと、職業・仕事に対するコーチを受けることによって収入を上げるものだと認識されています。

その証拠にルー・タイスの外部向けコーチングプログラムの名前も営業部門が命名した『ＩＩＥ（インベストメント・イン・エクセレンス）』でした。日本語に直せば「成功に投資しよう」です。

しかし、私はルーと出会い、ルーのコーチングを深く知るにつれて、インベストメントという言葉は違うのではないかと思うようになりました。

ルーにその思いをぶつけてみると、その通りだと賛成してくれたので、『ＩＩＥ』

の第2弾は「IIE2」ではなく、「TPIE（タイス・プリンシプルズ・イン・エクセレンス）」と名付けたのです。

とはいえ、本家本元のアメリカでさえ、コーチングを自己投資の対象として多くの人が捉えていたという事実は重く、いま日本の人々がコーチングとは自己投資であり、払ったお金はのちのち回収するもの、結局はお金儲けのためのものと考えてしまうのも致し方ないことではあると思っています。

ただし、そう考えていいのはクライアントだけです。コーチングを受ける側なのですからコーチングのプリンシプルがわからないのは当然です。

私がいま問題にしているのは、クライアントだけでなく、コーチまでもがそういう考えに染まってしまっている点です。

コーチングとはインベストメントではありません。人が生きるプリンシプルを伝えるものです。

そして、プリンシプルだからこそ、その後の人生に良い影響を与えるのです。

私がルー・タイスから学んだコーチングもゴールを職業だけに限定していません。職業も含めたいくつかの分野でゴールを持つことによって、人生を豊かにしていくものなのです。

このゴールをいくつも持つ考え方がバランスホイールです。その重要性についてはこれまでの書籍で何度も伝えています。どの本でもバランスホイールの説明に多くのページを割いているはずです。もちろん、コーチを育成する際にもバランスホイールの話はかなりの時間を使って教えています。

ところが、結局、多くのコーチがバランスホイールではなく、職業のゴールに重きを置いてしまいます。前述したようにクライアントが職業に重きを置くのに引きずられて、コーチまでがそうなってしまう傾向にあるためです。

ですから、本書では改めて、バランスホイールの重要性を説明していきましょう。

◎コーチが最初にクライアントに伝えること

そもそもコーチには、最初に「職業とはお金儲けをする手段ではありません」とクライアントに伝える役目があります。

これを最初に伝える理由は職業の定義をわかっていない人が多いからです。いま、ほとんどの日本人は職業＝お金を稼ぐ手段だと信じて疑いません。

しかし、本当にそうでしょうか？

確かに資本主義社会では仕事をすると賃金が発生します。しかし、それは資本主義社会だからであって、共産主義社会ではそうではありません。

共産主義社会では仕事をしたからといって賃金が発生する仕組みにはなっていないのです。しかしながら、共産主義国に職業がないかと言えば、そんなことはありません。

職業＝賃金というのは資本主義社会だから成り立つ論理であって、どこでも通用するものではないのです。

では、職業とは何かというと、自分の機能を社会に提供するものです。自分の能力を社会に提供することこそが職業であり、賃金が入るか、入らないかは二の次です。いまの日本で職業に賃金が発生しているのは資本主義社会だからです。資本主義とは、社会に何か自分の機能を提供すれば、その対価を得るシステムなのです。なので、仕事をするとお金が入ってくるのです。

つまり、お金と職業はイコールではありません。まずはこのことをしっかり理解してほしいのです。

さて、お金と職業の関係ですが、いまの説明で納得できましたか？

たぶん、しっくり来ていないでしょうね？

「それは理想だろうけど、現実問題として、仕事をすることでお金を稼いでいるのだから、仕事＝お金じゃないのか」あるいは「じゃあ、お金はどうやって稼ぐんだ？」という疑問で頭がいっぱいになっているはずです。

ですから、本書ではこの部分をまずしっかり書いていこうと思います。

そもそも「じゃあ、どうやってお金を稼ぐんだ」という疑問には「それはファイナンスのゴールを設定します」と答えます。「職業とファイナンスを分けて考えることで、しっかりしたゴールが見えてきますよ」と伝えます（詳細はのちほど）。

また、「職業とは社会に自分の機能を提供するもの」という言葉を理想主義だと思ってしまう人も多いようです。しかし、その考え方はまさに拝金主義の影響としか思えません。

一度、よく考えてみてください。かつて人類にはお金というシステムがなかった時代がありました。ところが、その時代であっても職業はあったはずです。

例えば、力の強い者は重い荷物を運ぶことを職業としたでしょう。手先が器用な者は道具や生活必需品を作ることが職業だったでしょう。狩りが得意な者は狩りをし、ケガや病気を治すことに長けた者は医者になっていったのです。

かつての共同体での生活を考えれば、それぞれが自分の機能とは何かを考え、それ

を人々に提供することで共同体の成員として認められ、職能を持った成員が増えることによって共同体は強固になっていったのです。

職業とはこういうもので、そこにお金はなんの関係もありません。

これを古代の話だと言って一蹴しようとする人もいますが、それならば医者という職業を考えてみましょう。彼らはお金のために働いていますか？　お金をもらわなければ治療をしませんか？

飛行機の中で急病人が出た場合、見てみぬふりをする医者はまずいないでしょう。「お金をもらわなければ治療しない」と言う医者はいないはずです。ということは職業とお金は関係ないのです。

さきほども話した通り、社会に自らの機能を提供することでお金が入ってくるのはいまが資本主義社会だからです。社会に機能を提供すれば、お金が対価として自然に発生する社会に住んでいるから、お金が発生しているだけなのです。

◎社会に提供する機能は特別なものである必要はない

こういった説明をすると、さきほどとは違って遥かに多くの人が納得します。

CamScannerでスキャン

ただし、納得すると同時にある疑問も持つようです。

その疑問とは「医者という特殊な職業の場合だから社会に機能を提供できるんじゃないのか」「普通のビジネスマンの自分には社会に提供するような特殊なものなんかない。だから、お金のために働くのが現実なのだ」といったものです。

確かにそう言いたくなる気持ちもわからないではありません。しかし、私はいま特殊技能の話をしているわけではないのです。

社会に提供する機能とは、あなたが持っている機能のことであり、自分がもしその場で提供できる機能を何か持っていたなら、人は進んでその機能を提供するでしょう、と言っているだけなのです。

資格があるとか、特別な技術を有しているとか、そういうことではありません。重い荷物を持って歩いているお年寄りがいたら、その荷物を持ってあげるとか、困っている人がいたら助けてあげる、などといった、自分がすぐにできることなのです。

もしかしたら、それでも「いや、人は見て見ぬふりをすることがある。極限状態であれば何かするかもしれないけど、普通は見て見ぬふりして、自分の機能を社会に提供したりしない」とペシミスティックな反論をする人がいるかもしれません。

しかし、職業＝金儲けを主張したいのであれば極限状態こそ、最も高く売れる時の

CamScannerでスキャン

はずです。であるのに「極限状態であればタダで提供する」というのは辻褄が合いません。

もっと言えば、そんな状態の時に自らの機能を金に換えようとすれば、その人は共同体から抹殺されるでしょう。いえ、それ以前に極限状態でお金が果たして必要でしょうか？　いますぐ水が欲しい時に、水が買えるお金をもらっても意味がないわけです。

結局、「職業とは何か」について考えれば考えるほど、お金とは関係なくなってくるのです。まずは、この事実をしっかり胸に刻み込んでください。

◎現代の病魔

職業はお金儲けのためにある、という考えが蔓延しているところに現在の病魔が潜んでいます。

人が住む世の中とは共同体が先であり、共同体のために自分は何ができるだろうか？　を考えた時、職業は生まれたのです。そして、職業が自分の機能を社会に提供するものだと理解できるようになるにつれて、多くの人の職業選択もはっきりしていったのです。

CamScannerでスキャン

のです。これを理解すれば、悩む原因がなくなります。

自分の能力を社会のために、人々のために出し惜しみなく使い切る。これが職業であり、それが行われれば人々の心に生まれてくるのは満足感以外の何ものでもないでしょう。

もちろん、時には落ち込むこともあるでしょう。しかし、それは自分の機能の足りなさを、不甲斐ない自分を叱咤する意味での落ち込みであって、解決方法は、さらに自分の機能を磨くことだと明確です。思った結果が出なかったとしても、その原因と解決方法がわかっていれば、人は悩んだりはしないのです。

コーチングは対症療法ではなく、根治療法＝プリンシプルを常に伝えていくものなのです。

職業の定義とその考え方がわかっていただけたでしょうか？

これがわかると、次に浮かび上がってくるのが「私の機能とは何か？」という疑問でしょう。

いまいきなりあなたの機能を社会に提供すればいいんですよ、と言われても自分の機能とはなんだろうか？　と悩んでしまう人は多いようです。

医者や弁護士などの専門職であれば、「私の機能は病人を治すことです」「困ってい

る人を助けることです」と言えるのでしょうが、普通のビジネスマンの多くが「自分の機能とは何か」を考えてもなかなか答えが出ないことは経験上わかっています。もちろん、ここですぐに答えが出るのであればなんの問題もありません。しかし、多くの人はここで悩んでしまうのです。

しかし、それでいいのです。コーチングは、その答えを出すためにあるのですから。そしてその第一歩がさきほどから言っている職業の定義を知ることになるのです。「職業とは自分の機能を社会に提供するものであり、お金とは何の関係もない」と理解することで見えてくる世界があるのです。

そうやって新たな世界に目を向けることができたら、次にクライアントが理解するのがバランスホイールなのです。

◎職業と趣味のゴール

バランスホイールとは私たちが設定するいくつかのゴールのことを言います。多くの人にとってのゴールは仕事かお金です。どちらか、もしくは、その両方での成功を成功だと思っています。

CamScannerでスキャン

しかし、お金を持っていても健康を損ねてしまったら元も子もありません。家族がいなければ、資産を貯めてみても面白くない可能性もあります。

仕事で成功することも大切ですが、健康も同じように大切です。お金も大切ですが、家族と過ごす時間も大切です。あるいは、友人たちと語り合う時間や趣味に没頭する時間も大切です。

こういったことを考えていくと、私たちの人生を豊かにする要素として、お金や仕事以外にも多くのファクターがあることがわかります。

コーチングでは、これらのファクターを8つほどのカテゴリーとして設定します。職業、健康、家族、趣味、ファイナンス、地域社会への貢献、世界への貢献、生涯教育などがカテゴリーとなり、これらの一つひとつにゴールを設けていきます。

職業とは何か？　健康とは何か？　社会貢献とは何か？　生涯教育とは何か？　こういったことを個々に理解するだけでなく、ひとつの輪のように統合し、バランスホイールの大きな枠組みの中でゴールを捉えることが大切になってきます。

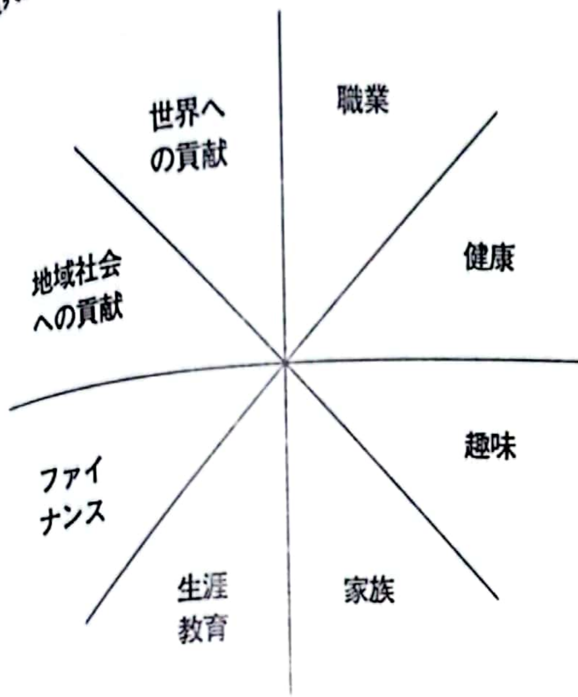
では、バランスホイールの代表的なカテゴリーである「職業、健康、趣味、家族、生涯教育、ファイナンス、地域社会への貢献、世界への貢献」を具体的に見ていきま

CamScannerでスキャン

しょう。
最初の「職業」ですが、さきほどから言っているように「職業とは何か」の定義をまずは理解し、その定義がいまの自分の職業と合致しているかを確認してください。
ただし、合致しなくても心配しないでください。経験上、当てはまらないことも少なからずあるのはわかっています。ですから、合致しないことで慌てたり、焦ったり、落ち込んだりする必要はありません。それよりも、なぜ、合致しないのか、その理由を探るほうが先です。

　予想される理由ですが、一番は「好きなことをしていない」ということです。〝好きこそものの上手なれ〟ということわざではないですが、好きなことは自然と上手になります。上手になれば必然的に社会から必要と

[典型的バランスホイール]



このほか精神（スピリチュアル）や国への貢献
など増やしていくのも良い。

されるようになりますから、職業の定義である「自分の機能を社会に提供する」ことが自然にできるようになります。よって、職業のゴールを探す大前提としては、まずは好きなことをしているのかを確認し、していなければ、「趣味」の観点から「職業」を見ていくことになります。

いま「なぜ、突然『趣味』なのか？」と思った人もいるでしょう。しかし、意外に思うかもしれませんが、「職業」と「趣味」はよく似たゴールなのです。

◎職業のゴールがわからなければ、趣味のゴールから探していく

似たゴールになるのは「趣味」も好きなことだからです。

例えば、朝の4時に起きることは普通の人にとっては辛いことでしょう。しかし、釣りが趣味の人にとっては朝の4時に起きることは楽しいことの始まりです。釣りを趣味にしない人からすれば、「そんな朝早くに起きなくてもいいのに」と思うでしょうし、天気が悪かったりしたら「やめればいいのに」と感じることもあるでしょう。

しかし、釣り人は嬉々として出かけていきます。なぜなら「人から止められてもやってしまう」のが趣味だからです。

山登りも一緒です。例えば、北アルプスの穂高連峰にジャンダルム、馬の背という難所があります。両側は数百メートルの高さがある切り立った崖で足を掛けるところが10センチあるかないか、というところが連続します。年に数回、滑落事故が起きて死者も出ています。山登りをしない人からみれば、趣味に命を懸けるなんてどうかしていると思うでしょう。しかし、ジャンダルムは日本中の山好きが目指す聖地とも言われ、休日ともなれば、一日数十人がアタックするような、高難度の場所である一方で普通の人が目指せるまさに趣味の場所でもあるのです。

「職業」もこれと同じで、「人から止められてもやりたい」と思うものを選択することが極めて重要です。「趣味」との違いは、「職業」は人の役に立つもので、「趣味」は役に立たなくても問題ない、という部分でしょう。なにしろ、趣味は自分が満足するかどうかが判断基準で、自分にとってプラスになるどころか、マイナスになることだってあります。さきほど紹介した山や海を相手にする趣味などが典型的で、天候が崩れたりすれば、命の危険すらあるわけですから。

命の危険がない趣味にしても、ゲームが趣味の人は新しいゲームソフトが出たらすぐに買って、寝る間を惜しんでやり込むでしょう。それで体調を崩してしまったり、次の日の仕事に支障をきたしたりすることだってあるはずです。あるいは、やってみ

たらつまらないソフトだったのでやめて中古ソフト屋に売ってしまったということだってあるでしょう。好きか、嫌いかの判断ですから、好きならば続けるし、面白くないと判断したら、すぐにやめていいわけです。

対して、「職業」はそうはいきません。社会に機能を提供するものですから寝る間を惜しんでやるのは構わないのですが、「飽きたから辞めます」といったものでは機能を提供できません。職業の場合は、ある程度の期間、継続することが大前提となります。ただし、職業を変えてはいけないとは言っていません。ある程度の期間の継続は必要だと言っているだけで、その職業に飽きてしまうなど、止められてもやりたいことでなくなってしまえば、職業を変える必要が生じるということです。

そういった違いはありますが、職業と趣味は「好きなことをする」という時点で大きな共通点があります。違いは「自分の機能を社会に提供するもの」が職業だという点です。

すると、皆さんの中で「いまやっている職業は職業の定義を満たしていないのではないか？」と疑問に思う人が出てくるはずです。「自分はいま好きなことを職業にしてはいない。本音を言えば、すぐにでも辞めたいくらい嫌な仕事だけれども、辞めてしまうと来月の家賃が払えないから辞めるわけにはいかない」あるいは「子供の養育

[職業と趣味のカテゴリーの違い]

職業カテゴリー	「人から止められてもやりたいもの」 「社会に機能を提供するもの」 「ある程度の期間、継続することが大前提」
趣味カテゴリー	「人から止められてもやりたいもの」 「社会に機能を提供する必要はない」 「好きな時にやめられる」

趣味を探す時と職業を選択する時のマインドの使い方は同じ

費が捻出できなくなるから」といった理由で仕事を続けている人も少なくないはずです。

では、そういう人はすぐに職業を変えるべきでしょうか？

実は私は「すぐに変える必要はない」と思っています。すぐに変えられるのであれば、そうするべきですが、多くの場合、次にどんな職業につけばいいのか、迷ってしまっています。

「自分の機能を社会に提供すると言っても自分の機能とはなんだろうか？」

「止められてもやりたいものってなんだろうか？」

と悩んでしまう人が大半なのです。

CamScannerでスキャン

◎自分がやりたいものに対して正直になる

「自分の機能を社会に提供するための職業」「止められてもやりたい職業」とは何か？

多くの人がここで悩んでいます。

その時、重要になってくるのがさきほどから言っている「趣味」について考察することです。「趣味」と「職業」は共通点が多いわけで、共通点が多いということは「マインドの使い方」も似ているのです。ですから、「職業」で悩んだら「趣味」について考えてください。それが自分のやりたい職業を見つけることにつながります。

ただし、ここで忘れてほしくないのは「職業とは社会に機能を提供すること」という定義です。

「新しい職業を探す＝転職する」と考えたら、どうしても「給料のいいところを探そう」と思ってしまいがちです。

しかし、それをするから職業選択を間違えるのです。せっかく新しい一歩を踏み出すわけですから、かつての轍を踏むのはやめましょう。

ここで考えなければいけないのは「止められてもやりたい職業」です。要は「自分がやりたいもの」に対して正直になることなのです。

そして、「自分がやりたいもの」とは「趣味」なのです。
ですから、「趣味」について考察しているのです。
釣りがやりたいと思えば釣りをやればいいですし、ドローンを操ってみたいと思えばドローンをやってみましょう。空手がしたいと思えば空手でもいいでしょう。とかく、やりたいことを躊躇せずにやることです。
そしてそれが職業選択に直結するのです。
例えば、釣りをやっている人が、その様子をYouTubeにアップし、人気になれば職業になるでしょう。YouTuberになれば儲かるという些末な話ではなく、釣り情報やエンターテインメントを社会に提供することで職業になっていくわけです。
趣味でドローンを飛ばしていた人がドローンを使った運送業を始めたら、それも職業です。やはり社会に機能を提供しています。
ゲームの世界も同じです。
楽しみのためにテレビゲームをやっているのであれば趣味ですが、eスポーツの公式チームのメンバーに選ばれたら趣味とは言いにくいでしょう。
実際、私が経営する会社に「中学生の息子が朝から晩までゲームばかりやる」と嘆いていた社員がいたのですが、息子さんがeスポーツの地域チームのメンバーに選ば

れると嘆かなくなり、いまではeスポーツの大会に親が付き添っています。こうなると、ゲームだって趣味ではなく、職業になったと言ってもいいでしょう。

そんな簡単に職業になればいいけど、現実はそれほど甘くないと思った方も少なくないでしょう。しかし、私が言いたいのは趣味を探す時のマインドの使い方のほうです。

さきほども言ったように趣味を探す時と職業を選択する時のマインドの使い方は同じです。となれば、趣味が探せるようになれば、職業も探せるようになるのです。

つまり、いまの仕事が嫌だと感じている人、転職したいと思っている人に言いたいことは「まずはしっかり趣味に没頭してください」ということです。趣味に没頭している時の時間の使い方や積極性、集中力や手際の良さといったものが職業につながらないわけがありません。ここがポイントなのです。趣味が高じて職業になればいいですね、という話をしているわけではないということです。

「趣味に没頭するような時間もお金もない」といったブラックな仕事をしているのでない限り、すぐに辞めるという選択肢は考えないほうがいいと言っているのです。その状態で辞めてしまえば、翌月から生活費のことを考えなければ生きていけませんから、そこは慎重に進めていくほうがいいでしょうというアドバイスです。職業とは自分がやりたいことであり、社会に機能を提供できるものであることが大前提です。そ

れがもしも見つからないのであれば、趣味を始めることが良いきっかけになると言っているのです。

と言っても、難しく考えることはありません。やりたいことを見つけたら迷わずにやればいいだけです。のちにそれが社会に機能を提供するものになれば職業になるのです。

一方、趣味が職業にならなくてもなんの問題もありません。趣味に没頭する際のマインドの使い方を磨いたのですから、やがて職業にも生きてきます。

「職業のゴールが見つからない人には趣味のゴールを探してもらう」というのは、こういう意味です。

最後にひとつ大切なことを言っておくと、趣味を見つけたら、そのゴールも現状の外側に設定することです。コーチングのゴールは常に現状の外側に設定するものですから当然です。ただし、難しく考える必要はありません。

実は、「趣味のゴールを現状の外側に設定する」というのはほかのゴール設定よりも簡単だからです。

前述したように、コーチングにおけるゴールは「社会性のある」ものです。ということはその趣味をすることで社会に貢献できるものがゴールになるのです。

例えば、運動系の趣味であれば、その運動をすることで人々が健康の大切さに目覚めてくれる、といったものでもいいわけです。

それを実践したのがのちほど紹介する、北京五輪で8個の金メダルを取った世界的なスイマー、マイケル・フェルプスです。彼はまだ十代の頃に「水泳をアメリカのメジャースポーツのひとつにし、アメリカ人の健康促進のために尽くす」といったゴールを設定していました。

趣味のゴールは、職業のゴールを作る時にとても有効なのです。まずは好きなものを見つける。要はやりたいことを見つけるだけです。ゴルフが好きならゴルフをやればいいですし、読書が趣味ならば読書をするし、カフェ巡りが好きならそれでもいいわけです。その際、重要なのがちゃんとゴールを設定するということです。ただし、そのゴールには社会性が必要です。社会性がある、とは社会に貢献できるという意味で、要は隣近所や地域社会あるいは日本の人々、世界の人々にとって何か役に立てる要素を考えればいいわけです。

これが現状の外側にゴールを設定する時の良い練習になるのです。

このように、趣味のカテゴリーは、職業を選択するという意味でも、ゴールを設定する練習という意味でも、とても重要なカテゴリーなのです。

◎生涯教育のカテゴリー

続いて考えてもらうのが生涯教育のカテゴリーです。

この前提にあるのは「人は生涯、学習していくものだ」というものです。しかし、それは勉強という意味ではありません。

日本では学び＝勉強だと思ってしまいがちですが、勉強は読んで字のごとく「勉めて強いる」もので、生涯教育とはまったく違う概念です。

私がいま言っている学び、とは受験勉強のようなものではなく、アメリカで言うリベラルアーツのことです。

リベラルアーツとはアイビーリーグの伝統でハーバード、イエール、コロンビアといったアメリカのトップスクールが人格形成、人間形成のために教えている基礎学問と呼ばれるもので、歴史、数学、天文学、音楽など約7つの教科があります。

これらが基礎学問と呼ばれる理由は、一般人が共通してもっているべき基礎知識のことを指すからです。例えば国家を語る際にホッブス、ロック、ルソーの社会契約の概念を知らないまま語るのはナンセンスです。どんなものにも基礎知識は必要で、知っているのが前提というものがあります。

その具体例が２０２１年に発生したアメリカのトランプ大統領（当時）のTwitterアカウントが停止されてしまった事件です。

この事件を語る際に日本では「トランプの暴言を垂れ流しにせず、停止したのは正しい判断」といった意見が大多数を占めました。大手マスコミもだいたいそんな論調でした。

しかし、冷静に考えれば、これはあってはならない暴挙であり、現代社会を真っ向から否定する行為です。

なぜなら、当時トランプ氏はアメリカの現職大統領だったからです。そのトランプ氏のアカウントを一企業が勝手に停止したのです。

アメリカは個人の基本的人権について合衆国憲法の修正条項にはっきりと書いてあります。「個人が発言する権利を削減できるのは国以外にはない」と。

であるのに一民間企業であるFacebookやTwitterの運営会社の株主が勝手に個人の基本的人権を侵したのです。それも選挙で選ばれたアメリカ国民の代表に対してです。これは「トランプが悪口を言い過ぎるから」といった単純で感情的な話でくくられるような問題ではありません。

人には生まれ持った権利として自然権というものがあります。国家というのはこれ

を守るためにに存在するのです。ただし、日本やアメリカのような国民が選挙で選んだ議員が国会を形成する国家では、政府が公共の福祉という名目で個人の権利を一部削減するのはやむを得ないと考えます。それはロックの時代からの伝統であり、それがまさに社会契約説です。つまり、民主主義社会では、個人の権利を一部削減できるのは政府だけであり、それも公共の福祉の名目がある場合だけです。

ところが、FacebookやTwitterの運営会社はその伝統を壊してしまったのです。本来ならば企業活動を即刻停止されてもおかしくない反社会的な行為です。

であるのに、世界中の大手マスコミは彼らを非難せず、アメリカ政府も罪に問う様子はありません。

FacebookやTwitterの運営会社の行動は事実上公認されたわけで、公認された以上、彼らはその権利を行使することに躊躇しなくなりました。最近ではコロナワクチンの副反応を主張する学者や医者のアカウントを次々と停止しています。これはワクチンを製造する製薬会社の資金で運営されているファクトチェック会社をFacebookの運営会社が利用しているからだと指摘されています。

こんなことが21世紀の現代でまかり通ってしまうのは、世界が歪んでいるのと同時に、人々にリベラルアーツが足りなくなっている証拠でしょう。

CamScannerでスキャン

新たな学びとは、こういった基礎知識を持った上で積み上げていくもので、それをすっ飛ばしていきなり最新知識を入れても、ほとんど意味がないのは、いま紹介した通りです。学びにはリベラルアーツなどの土台となる知識と、そこからの積み重ねがとても大切なのです。

最新の知識だけを知って、何かをわかった気になってしまうのは、逆にとても危険なのです。知識の偏りによって、ものごとを広く見ることができなくなってしまいます。自分だけが正しいと思い込んで平気で人を非難する人間になってしまう可能性もあります。例えば、若い環境活動家の中には知識の偏りによって正しく世の中を見られず、環境を破壊している人々に利用されているようにしか見えない人々までいます。

その一方で、基礎学問だけを知ってすべてをわかった気になるのもいただけません。社会は常に先に進んでいます。

現在の世界的な状況の中で、Twitter、Google、Facebookが大統領の発言を封じることが正しいのか、正しくないのかを考えるのにはジョン・ロックを読んでいるだけでは足りないのです。Twitter、Google、Facebookがどういう方法で大統領の言論を封じることができたのかまでも含めて理解できるように学び続けることが重要なのです。

大切なのは生涯学び続ける姿勢です。
それが生涯教育であり、バランスホイールの中でも極めて重要なカテゴリーとなるものです。

◎社会貢献とスピリチュアリティ

次のカテゴリーは社会貢献です。通常、社会貢献というとボランティアに参加することなどを想像しがちですが、ここで言っているのはもっと身近なものです。
例えば、自宅近辺のコミュニティも十分に社会です。ご近所付き合いの中で自分の機能をどのように提供していけるかを考え、それを実行します。自宅の前の道路を毎日掃除するなど、なかなか根気のいる作業を決意実行するのもいいでしょうし、道で会ったら気持ち良く挨拶するといった程度でも十分です。
大切なのは職業や趣味、生涯教育などではあまり使わないであろう機能を小さなコミュニティに合わせて提供することです。そうすることによっていつもとは違った自分の機能に気づく瞬間もあるということです。
持ち家に住んでいる人であれば、隣近所や町内会ぐらいのコミュニティサイズでい

CamScannerでスキャン

いですし、マンションで言えば、マンションの管理委員会くらいのサイズ感が一番いいでしょう。その中で、自分の機能をどのように提供できるのかを考え、ゴールを設定していきます。

同時にもう少し大きなコミュニティとして市や区のサイズでの社会貢献も考えましょう。身近な世界であるけれど町よりは大きいサイズに対して自分の機能を提供することで、やはり、いつもと違った自分の機能に気づけるはずです。さらに、余裕があるようでしたら、都道府県レベルでも社会貢献を考える、というふうに徐々にサイズアップしていき、可能であれば、国のサイズ、そして世界のサイズでも社会貢献を考えてみてください。

ここでよく質問を受けるのが「職業」カテゴリーとの違いです。「職業」も「自分の機能を社会に提供する」ものですが、「社会貢献」とは大きく違う点があります。「職業」の場合は自分の機能を〝継続的〟に社会に提供していくものです。一方、「社会貢献」は、各サイズすべてに目配りする必要はありません。時に応じてできることをやるだけで十分ですし、マインドの中でアクセスしているだけでも社会貢献になります。つまり、気にかけること、そして自分がコミュニティの一員であることを自覚し続けることがなにより大切なのです。その意識の中でゴールを設定してください。

CamScannerでスキャン

いですし、マンションで言えば、マンションの管理委員会ぐらいのサイズ感が丁度いいでしょう。その中で、自分の機能をどのように提供できるのかを考え、ゴールを設定していきます。

同時にもう少し大きなコミュニティとして市や区のサイズでの社会貢献も考えましょう。身近な世界であるけれど町よりは大きいサイズに対して自分の機能を提供することで、やはり、いつもと違った自分の機能に気づけるはずです。さらに、余裕があるようでしたら、都道府県レベルでも社会貢献を考える、というふうに徐々にサイズアップしていき、可能であれば、国のサイズ、そして世界のサイズでも社会貢献を考えてみてください。

ここでよく質問を受けるのが「職業」カテゴリーとの違いです。「職業」も「自分の機能を社会に提供する」ものですが、「社会貢献」とは大きく違う点があります。「職業」の場合は自分の機能を〝継続的〟に社会に提供していくものです。一方、「社会貢献」は、各サイズすべてに目配りする必要はありません。時に応じてできることをやるだけで十分ですし、マインドの中でアクセスしているだけでも社会貢献になります。つまり、気にかけること、そして自分がコミュニティの一員であることを自覚し続けることがなにより大切なのです。その意識の中でゴールを設定してください。

◎スピリチュアリティのゴールの大切さ

もうひとつ、キリスト教圏で生まれたコーチングらしい「社会貢献」のカテゴリーとして「スピリチュアリティ」があります。

これはカトリシズムのような博愛主義をベースにしたもので、宗教という枠組みの中での人格形成であったり、霊性や精神性をいかに上げていくのかがゴール設定の際に重要になってきます。

事実、敬虔なクリスチャンであったルー・タイスはキリスト教的な人格をいかに高度化していくかというゴールを持っていましたし、そのゴールに向かう力が世界の数々の紛争をおさめてきた原動力にもなっていました。

キリスト教がそれほど根付いていない日本で「スピリチュアリティ」を実行するとすれば、仏教の枠組みの中で考えることになるでしょう。いかに悟りに近づいていくかが日本人に理解しやすい「スピリチュアリティ」ではないかと思います。

ただし、「スピリチュアリティ」の場合は知識の習得ではありません。日本では仏教に取り組むというと、経典を学ぶことや、禅の修行を連想する人が多いと思いますが、それではさきほど説明した「生涯教育」のカテゴリーになってしまいます。「ス

CamScannerでスキャン

ピリチュアリティ」の場合は知識の習得ではなく、実践が大切です。「霊性を上げる」ために、いかに人間的に優れた人になるか、そのために社会に何をすればいいのかをゴールの一つとして持つことです。

自分は無神論者だから関係ないとは思わず、「スピリチュアリティ」を実践することとは、突き詰めていけば、人間的に優れた人になることだと思ってください。それはたとえ無神論者であっても重要なことですから、「スピリチュアリティ」のカテゴリーの中でゴールを設定することは大切になってくるのではないかと思います。

それにこのゴールは簡単に言ってしまえば、「社会が良くなる」ということでもあります。そのために自分の霊性を上げる。仏教的に言えば、悟るということであり、コーチング的に言えば、悟りを超えることです。

このあたりの詳しいことは私の『超悟り入門』を読んでほしいのですが、いまここで簡単に説明すると「悟りとはこの世が幻であることを理解する」ことです。幻であるからこそ、痛みも苦しみも、幸せも快楽も自分の思いのままになるわけです。つまり、すべては自分で作り出しているものであり、それを理解することが悟りです。これがわかると悟りは決して答えではないことが見えてきます。悟ったという状態であり、理解したという学びであり、だからこそ、悟りは超えていくものなのです。

CamScannerでスキャン

◎ファイナンスのゴール

続いて「ファイナンス」の話です。

このファイナンスに関してはコーチングの時間として1セッションまたは2セッションを取ることもある重要なものです。本書の最初から言っているように現代はお金に関する関心が一番高いのですから、これは当然でしょう。

お金に関しては職業のところでもお話ししましたが、その根本的な捉え方を変える必要があります。

お金はやりたいことをやるためのもの。そして、職業はお金を得るものではなく、自分の機能を社会に提供するものである。これはすでに理解していると思うのですが、には、お金はどうやって得るのか？ は気になるところでしょう。生活費というものは誰であっても必要なのですから、収入源の確保は重要です。

そのカテゴリーが「ファイナンス」であり、日本語で言うと「資金調達」になります。お金を稼ぐ、お金儲けをするという感覚ではなく、必要な資金を調達することを目的とするカテゴリーなのです。

お金儲けとはどこが違うのかというと、ファイナンスとは入と出のバランスを揃

ていればいいということです。要は会社経営とまったく変わらないのです。

会社を経営する上で大切なものはＢＳ、ＰＬ、キャッシュフローです。

ＢＳとは貸借対照表のことで、ＰＬとは損益計算書、キャッシュフローは手持ちの現金の出入りのことです。

個人の場合で重要になってくるのはやはりＰＬ（損益計算書）で、一会計年度内での売上から経費を引いた残りの部分がわかる書類です。残った金額がプラスであれば利益となり、これを年に1回、税務署に申告します。ただし、多くの人が年1回の申告を失念しています。なぜなら、ビジネスマンの場合は源泉徴収システムによって会社が代わりにやっていることが多いからです。しかし、会社が代わりにやっているだけで、ビジネスマンも年に1回、税務署に収入と経費を申告しているのです。つまり、ＰＬには期間があって、その間の収入と支出の状況を知るものだということです。

続いてＢＳ（貸借対照表／バランスシート）です。

ＢＳでは資産の状況を確認していきます。日本の場合は相続税の関係で少ないのですが、アメリカのように相続税が甘いところは資産のほとんどが親から引き継いだものという人が結構います。そういう人の場合はいまの自分のＰＬのお陰で資産が増えているわけではなく、引き継ぐだけになります。そういうことも含めて資産の部分が

CamScannerでスキャン

どうなっているのかを見ていくのがＢＳです。

ここで大切なことは、資産があるということはそれに合わせて負債もあると理解することです。企業の場合は貸借対照表があるのでわかりやすいのですが、個人の場合は貸借対照表を作らない場合があるので見落としがちになります。しかし、個人の場合であっても貸借対照表は存在しています。

例えば、個人が１０００万円の資本金を調達して会社を始めたら、１０００万円は負債の側に記入されます。資本金とは借りたお金だからです。また、その反対側には資産として現預金が計上されます。

個人で言えば、支払った金額と買ったモノの関係でしょう。モノを買うというのはお金が出ていく一方でモノを手に入れる行為です。この手に入れたものを消費してしまえば、それは資産にはなりません。食費が代表的な例でしょう。

買ったモノが資産となるのはそのモノに資産価値があるかどうかです。例えば、私の中古ギターやパイプ（喫煙具）は資産です。希少なギターやパイプを買っているからですが、これは私の趣味がギターであり、パイプだからということにも関係してきます。趣味ということはギターやパイプに詳しいということです。詳しければ、どんなモノに価値があるのかがわかります。どのメーカーの、どの時期の製品であるか、

CamScannerでスキャン

誰が製作したかを知らないと資産価値のあるモノを買うことはできません。と同時に、それを手に入れる喜び、使う喜びもあります。金銭以上の価値もそこにはあります。

売れそうなものを買って売るということであれば、それはただの転売であり、資産を増やすという行為とはまったく別モノの商行為です。

あくまでも、資産のあるモノを買っていくことが大切なのです。そのために必要なものは知識であり、価値のあるモノをわかって買うことが資産を作っていくということです。

個人の場合、できれば税理士に頼んでバランスシートにすることが理想ではありますが、自分の頭の中でやっていくだけでも十分です。負債と資産を常に計算し、損益を調整して少しずつ資産を形成していきます。

実はこれは昔から言われていた「ムダ使いをしない」ということです。

こんな簡単な言葉をいまあまりにも多くの人が忘れています。一時の感情や欲望で価値のないものを買っています。買わされるように誘導されていると言うこともできるかもしれません。テレビで言えば、コマーシャルがその誘導ですし、SNSの世界で言えば、ステルス・マーケティングなんかがそうでしょう。いま私たちは価値のあるモノにお金を払うということをとても疎かにさせられているのです。消費しろ、もっと消費しろという圧迫をはね返すのはとても大切です。そして、そのために必要なも

のがバランスシートの感覚なのです。

最後はキャッシュフローです。これは月末の支払いをどうするかということです。利益が出ていても資産があっても、明日の米を買う金がない、月末の家賃を払うお金がないということもあるわけで、現金がないのも問題となります。

ですから、BS、PL、キャッシュフローをしっかりやるというのは大人の当たり前の社会的責任で、これがまさにファイナンスとなります。基本は物凄く単純でキャッシュフローが成り立つように、日々収入を維持しながら必ず資産が形成されていくようなPLを作っていく。その時に大切なのはPLというのは入と出の管理であると意識することです。年収が1億円あるから偉いのではなくて、支払いに対して収入がどれだけあるかを意識するのです。

年収1億円の人が、支払い1億1000万円だったら負債がたまっていくばかりです。逆に年収300万円の人でも支払い270万円だったら資産は形成されていきます。どちらがお金持ちかといえば、当然年収300万円の人のほうになるのです。これがPL＝入と出のバランスです。

ただし、大きなビジネスを展開したり、大きな社会活動をやっていくためには多額の資金が必要になってきます。すると、自然にPLは大きくなっていきますが、そう

なっても本質を忘れてはいけません。お金儲けが大切なのではなく、支出に対して収入が上回っていることが大切なのです。

それとファイナンスでもう1つ重要なのは、常に新たな収入源を仕掛けていくことです。1年から2年後ぐらいに売上を上げられる商品やサービスをいつも考え、仕掛けていってください。もちろん、止められてもやりたいことです。すべてのゴールは他人から止められても達成したいことである必要があります。ただし、ファイナンスにおける収入は職業と違い、社会貢献度よりも費用対効果が高いことが重要です。

◎健康のゴール

いま言ったようなファイナンスのバランス感覚がわかってくると、健康のゴールもわかってきます。

実は、健康のカテゴリーはファイナンスのカテゴリーと同じところがあるのです。逆に言えば、ファイナンスと健康のゴールは、ほかのカテゴリーのゴールとは性質が大きく異なります。ある意味、ほかのカテゴリーのゴールは大きければ大きいほどいい、という言い方ができます。

例えば、医者が自分の職業のゴールとして多くの人の健康を増進させるというものを設定したとしましょう。その時、100人よりは1000人、1000人よりは1万人の人々の健康を増進させたほうがいいわけです。これを指してほとんどのゴールは大きければ大きいほどいいと言っています。

ところが、健康とファイナンスのゴールだけは大きければ大きいほどいいというわけにはいきません。実際、健康のゴールで大きければ大きいほどいいというものがあるでしょうか？　体重や身長だって大きければ大きいほどいいとは言えません。血圧や脈拍もそうです。大切なのは数字の大小ではなく、バランスです。身長に合った体重、年齢に合った血圧などがあり、そこを目指すことが大切です。

もう1つ、この2つのカテゴリーに共通する重要なファクターがあります。それはほかのゴールを達成するために極めて重要なゴールであるということです。

職業のゴールも社会貢献のゴールも趣味のゴールも、健康でなければ追求することができません。健康が独立して素晴らしいゴールというよりはそのほかのゴールを達成するために不可欠だから極めて重要なゴールだということです。事実、健康を崩した瞬間にすべてのゴールは一旦リセットされてしまいます。

ファイナンスも同じで、ファイナンスが成り立たないとその他のゴールもすべて成

CamScannerでスキャン

り立たなくなります。健康さえもお金がないと維持できない時代が来ているのですから当然です。

よって健康のゴールは極めて重要なのですが、その一方で、その重要性そのものはそのほかのゴールによって決められていきます。

◎会社を辞めたくなってしまった人たちへ

さて、こういった話をしていくと、多くのクライアントは、いまの仕事が「職業」ではなく、「ファイナンス」であったことに気づきます。そして、自分の機能を社会に提供するためには、「いまの仕事を辞める」という選択肢を選ぶ人も出てきます。あるいは、新しいゴールが設定されるといまの会社にいることに意味が見いだせなくなり、「新しいゴールとして、新しい職業をやることにしたので、いまの会社を辞めます」となりがちです。

私としては「いまの仕事を『職業』というゴールから外して、『ファイナンス』というゴールに変えることも可能ですよ」というバランスホイールの考え方を改めて伝えるようにしています。ファイナンス活動としていまの仕事を続けることを今後の選

択肢として考えることも大切だからです。特に忘れてほしくないのは、いまのあなたの職業ではお金が入ってきているわけですから確実になんらかの機能を社会に提供していると言えることです。

バランスホイールの観点から見ても、いきなり会社を辞めてしまうと、それ以外のゴールの達成が難しくなります。ですから、辞めるのではなく、新しいファイナンスのゴールを作るほうをお勧めするのです。

もちろん、会社を辞めたいほど、やりたいことが見つかったというのであれば、それは社会にとっていいことですし、そのやりたいことは社会的に見れば、なんらかの経済的な価値があるはずです。それは辞めてもいいでしょう。

当座の生活であれば、失業保険もありますし、日本であれば、なんらかのファイナンス活動を見つけることはそれほど難しくはありません。ただし、ファイナンスのゴールに切り替える作業も選択肢としてありますよ、ということです。

そういったことをきちんと理解した上で、いまやっている仕事を考えてみることが重要なのです。

そもそもコーチングはおよそ半年間のセッションです。その半年間で、その後の人生を作り上げていくのが基本となります。ファイナンスのゴールにしても、明日明

CamScannerでスキャン

後日、来月、再来月というふうに近視眼的に作っていくものではありません。半年間のコーチングの期間中に作り上げていけばいいものです。また、それが難しい場合は3年から5年ぐらいのスパンで作り上げていくことも珍しいことではありません。

多くのクライアントは「すぐに会社を辞めたい。儲かるファイナンスはなんですか」となってしまいがちですが、コーチングではマインドの使い方をまずは学ぶ必要があります。マインドの使い方を身につけるとクライアント自身が劇的に変わります。いままで目の前にありながら、見えていなかった世界が見えるようになります。その時点で改めて世界を見渡すことでリッチな人生を掴めるのです。

また、「ファイナンス」と「職業」のカテゴリーについては、コーチ自身も細心の注意が必要です。クライアントはどうしてもファイナンスや職業のゴールが気になってしまいます。すると、コーチも自然にその2つばかりに重きを置き、せっかくのバランスホイールのバランスが悪くなってしまいます。そうなったらコーチングはたちまちいびつなものになってしまいますのでコーチもバランスホイールについては何度も学び直しをしてほしいと思います。

最後にバランスホイールの各カテゴリーに共通した考え方をお伝えして本章を終わりにしましょう。

バランスホイールを実行する場合、バランスという言葉に囚われすぎる人がいて、カテゴリーのすべてを毎日実践しようとする人がいますが、そんな必要はありません。例えば、12個のカテゴリーがあった場合、24時間を12個に分割して1日2時間ずつ実践するというのは現実的ではないでしょう。

おそらく各カテゴリーの中で最も時間を取るのは「健康」で1日7時間ぐらいは睡眠に必要です。さらに食事の時間、エクササイズの時間などを入れてしまうと「健康」のカテゴリーだけで1日10時間はかかる計算です。ですから、バランスホイールは均等割するものではないのです。

大切なのはひとつのゴールに毎日何時間費やしたかという時間割の概念ではなく、1ヶ月、あるいは3ヶ月ぐらいのスパンでトータルで考えることです。あるゴールにいま集中したいというのであれば、ほかのゴールにかける時間を削って、その集中したいゴールに時間をかけていいのです。

その一方で、常にすべてのゴールを考えておくことも重要になってきます。マインドの中ですべてのゴールを無意識的に気にしておくこと。この無意識の部分がバランスホイールではとても大切になるのです。

CamScannerでスキャン

第3章

ブリーフシステム

CamScannerでスキャン

◎ブリーフシステムとスコトーマ

第3章はブリーフシステムです。第1章でも少し触れていますが、ブリーフシステムとは「未来にまで続くあなたの現在を作っているシステム」であり、これが変わらなければ、未来は変わりません。ですから、ブリーフシステムをしっかり理解することがコーチングでは重要になってきます。

ではブリーフシステムを理解するにはどうすればいいでしょうか？

それはスコトーマを理解することから始まります。

スコトーマとはもともと眼科用語で盲点のことです。転じて、コーチングでは心理的な盲点を意味する言葉として使っています。

心理的盲点とは、人は、その時に重要だと思っていることしか見えず、目の前にあっても見逃していることがとても多いということです。「心理的盲点など本当にあるのだろうか？」と、にわかには信じられない人がいるかもしれませんが、ちょっとした心理物理実験によって簡単に体感できます。

私が青少年向けのコーチング『ＰＸ２』のクラスでよく行っていたのは、「あなたの腕時計を絵に描いてください」というものでした。まだスマートフォンが流行る前

でしたから高校生や大学生なんかでも普通に腕時計をしていた時代でした。「その腕時計を絵に描いてほしい。ただし、腕時計は見ないで」と言っているだけですから、それほど難しい話ではないはずです。いつも腕にしている時計を描くだけで、本来であれば、難なく描けるでしょう。

ところが、ほとんどの生徒が描けませんでした。こちらは別に上手に描いてほしいと頼んでいるわけではないのです。文字盤の文字はアラビア数字なのかローマ数字なのかなど、いつも使っている人ならわかるであろうちょっとした特徴を絵にしてほしいと言っているだけです。しかし、みんな、それがどんなふうだったのか、思い出そうとしても出てこないのです。

なぜ、こんな現象が起きるのかというと、時計は時間を知るための道具だからです。毎日使っているうちに時間にしか興味がなくなり、デザインなんか忘れてしまうためです。もちろん、買った時にはデザインにこだわったでしょう。しかし、使っているうちにデザインを忘れてしまうのです。

この実験をすると多くの人が普段見ているものをよく見ていないことに気づきます。そして改めて自分の時計のデザインや文字盤の色や数字の種類を確かめます。その直後に今度は次の質問をします。

CamScannerでスキャン

「では、いま何時でしたか？」
すると今度は時間がわからないのです。
デザインにこだわる時はデザインだけを見て時間を見ない。時間を見る時は時間しか見ずにデザインを見ない。これがまさにスコトーマの原理です。
もうひとつ有名な心理物理実験にバスケットボールコートの映像があります。YouTubeで「スコトーマ　バスケットボール」で検索するとすぐに出てくるので興味がある人は見てみるといいでしょう。スコトーマがどういうものなのかを簡単に体感することができます。
こういった心理物理実験を体感すると、私たちの脳は「自分が重要だと思っているものしか見ることができない」ことがよくわかってきます。
さて、これがスコトーマの原理でこれまでの本ではここで終わることが多かったのですが、本書では、もう一歩踏み込んで解説します。そもそも、これまでスコトーマの原理は「自分が重要だと思っているものしか見ることができない」とお伝えしてきました。
もちろん、これは正しいのですが、その一方で、「本当に自分が重要だと思わない

ものは見えていないのか」という疑問が湧いてくるでしょう。
もちろん、見えていないわけがありません。本来、私たちにはすべてのモノが見えています。それが一時的に見えなくなってしまうのは、自分でそういう基準を作っているからです。
さきほどのように「時計のデザインはなんでしたか？」と聞かれれば、「時計のデザインを見る」が評価の基準となり、それ以外のファクターは評価が低下します。「時間は何時でしたか？」と聞かれれば、また評価基準が変わって、見える世界にはまた別のフィルターがかかります。
自分にとって何が重要なのか、はそうやって決まります。
別の言葉で言えば、評価関数です。どんな値を入力したか、で目の前の世界はいかようにも変わるということです。
ただし、こう書いてしまうと、皆さんの意識は「何が入力されたのか」に向かってしまいます。入力する値を変えれば、自分が見えている世界は変わるだろう、と思ってしまいます。確かにそれはそうですが、少し短絡的です。
本当に重要なことは「何が入力されたのか」ではありません。「誰によって入力されたのか？」のほうなのです。

◎スコトーマは人間にとってなくてはならないもの

スコトーマは誰にでもあって、はっきり言えば、私の師匠のルー・タイスにもありました。だからこそ、ルーはかつて私に「ドクターT、キミが私のスコトーマを見つけてくれ」と言ったのです。

ですから、人は誰であってもスコトーマはあります。ないほうがおかしいのです。もっと言えば、スコトーマは人が生きていくためには必要なものなのです。

ここで、なぜ、スコトーマが発生するのか、その原理を説明しておきましょう。これを理解することで、現状の外にゴールを作る方法も見えてきます。

まず、私たちの脳の基底部にはＲＡＳ（Reticular Activating System）という情報のフィルターのようなものがあるというのはこれまでの本でも書いてきました。日本語で網様体賦活系というものですが、実は、このシステムは、重要な情報以外は見ることができないというものではないのです。

Reticular Activating SystemというようにＲＡＳはActivating Systemで、本来脳を活性化させるものです。

CamScannerでスキャン

つまり、見るから、見ているのではなく、「重要なものを意識化」しているのです。

これまでRASの説明は、自分にとって重要なものだけが見えるというものでしたが、その説明では重要でないものは見えなくなってしまう理由です。

しかし、実際はそうではなく、我々はすべてのものを見ているのです。RASがしているのは見ているものの中で、重要なものを意識化している」だけなのです。つまり、重要なものだけを意識に上げ、重要ではないものは無意識下にして消化させているのです。

本来、人がものを見るとき、網膜に映ったものはすべて取り込んでいます。ただし、その時の重要度によって何が見えるかが変わってきます。要は、意識・無意識の間にあり、選択的に見せているものがRASなのです。

○RASの重要性

このようなシステムの発達した理由はエネルギー効率と大きく関係します。

脳は細胞ですが、およそ人間の数の人間の脳細胞のエネルギーの消費量の多さ…

レーションをしたことがあります。結果、原子力発電所おおよそ1個分の電気量が必要だという計算が出ました。当時はペンティアムというチップのクロックサイクルが1メガヘルツの時代でした。人間の脳はペンティアムよりも遥かに遅いので、生物的処理をして電気量をセーブする方向で計算し直しても変電所1個分ぐらいのエネルギー量が必要でした。しかし、そんなエネルギー量を人間は食事で摂ることはできません。

本来ならば、脳の進化に合わせて、胃腸も高エネルギーを発生させることができるように進化すべきだったのですが、人間の進化は主に脳だけで身体は類人猿のままといっていいのです。類人猿の消化器ではヒトの脳を十分に満足させるだけのエネルギーを発生させることができません。

そこでヒトは脳の働きをセーブさせることにしたのです。それがRASの役割です。ただし、セーブといっても部分的活性化をしているわけではありません。よく「しゃべっている時には右脳の言語野が活性化しています」といったことが言われますが、では、右脳以外は活性化されていないかというとそんなことはありません。脳は常に全体を活性化させています。

これと同じように、人がモノを感知する時も全体を感知していますが、情報処理の

部分で選択的にしているのです。

その代表例がカクテルパーティー効果です。

騒がしいパーティー会場で会話相手の言葉がちゃんと聞き取れるのは相手の言葉を選択的に活性化しているためです。周囲の雑音は無意識の中で不活性化させています。

これは編集者やライターから聞いたのですが、インタビューをしている時はあまり気にならないのに、家に戻ってテープ起こしをしようとするとBGMの音が大きくて相手の言葉がよく聞こえないということがあるようです。

こんなことが起きるのもRASがBGMを無意識の中に放り込んで、意識に上げないようにしているからです。ですから、ノイズキャンセリングではなく、意識に上げないのがRASの仕事で、これによって脳の消費エネルギーをセーブしているのです。

また、カクテルパーティー効果があることによってRASの情報処理は視覚だけでなく、聴覚にも作用していることがわかります。

実はRASが司っているのは五感のすべてです。カクテルパーティー効果は聴覚でしたが、味覚や触覚なども司っています。

例えば、催眠術師はそれを上手に利用して、被催眠者の味覚をコントロールしています。皆さんも見たことがあるでしょう。辛子を「甘い、甘い」と言って食べている

被催眠者を。

催眠術師は辛いものを辛くないという認識にしているわけでなく、「甘い」という違う方向性の活性を出しているのは注目に値します。いうなれば、催眠もRASに関わる方法論の一つといえるのです。

意識と無意識の間に介入するRASの働きはエネルギーをセーブするためだけではありません。

まさに、本章のテーマである「ブリーフシステム」にも関わってきます。

その代表例がファイト・オア・フライトです。

森の中で、目の前に突然クマが現れたら、基本的には逃げるか、戦うか、しかないわけです。その時に「あ、クマが出た。でも、あそこにリスもいるよ。可愛い」という意識は必要ない、ということです。

意識に上げるものを限定的にすることで重要度の評価関数が自然に生まれたのです。

◎目の前の重要度は刻一刻変わっている

RASの仕組みがわかったら、今度は「重要度」の話をしていきましょう。

CamScannerでスキャン

いまお話ししたように自分の重要度によって見える世界は変わってきます。

例えば、ホテルのカフェでコーヒーを飲んで寛いでいても「スコトーマ」という言葉が周囲の人の口をついて出てきたら私の意識は活性化します。それは私がコーチを職業としているからです。

しかし、その一方で、人の重要度はちょっとしたことで簡単に変わってしまいます。

私がよく例としてやるのは、「鼻の頭って本当はいつも見えているんだよ」と指摘することです。実際、鼻の頭はいつも見えているのですが、RASの働きによって無意識化され、見えていません。しかし、私に指摘された瞬間から意識に上がりますから、鼻の頭が見えるようになって、しばらく鬱陶しくなるのです。

もうひとつ例をあげると、新聞の書評欄がいいでしょう。書評欄を読んで、ある本のことを面白そうだと思ったら、当然その本のことが気になります。何日かあとに偶然、本屋に入れば、「あ、そういえば」と思って、その本を探す可能性は高いでしょう。このように、私たちの重要度を変えるのは簡単です。この意味はとても大きいのです。

重要度とは、何を見て、何を見ないか、あるいは、何を重要と判断して意識に上げ、何を重要とせずに意識下に落とすかを決めるための基準です。これを簡単に変えることができるということは、私たちの心理的盲点であるスコトーマも簡単に外せること

CamScannerでスキャン

を意味します。スコトーマが外れれば、現状の外側に行くのも容易ですから、現状の外側にゴールを設定することも難しくなくなります。実はこれが現状の外側にゴールを作る方法です。

「え!? そんな簡単な話だったのか? さっきは難しいと言っていたじゃないか」と思った方も多いでしょうが、スコトーマを外すこと自体はそれほど難しいことではありません。

しかし、です。ひとつ大きな問題があって、重要度が変わったきっかけはすべて、あなた以外から出てきた情報だということです。

ある本が面白そうだと思ったのは新聞の書評欄がきっかけでした。鼻の頭が見えるようになったのは私の言葉がきっかけでした。本人の中からはまずもって出てこない指摘、情報だけが、あなたの重要度を変えていたのです。

これがこの章の最初に言った「何が重要か、ではなく、誰に言われたのかが重要」「誰の言葉に耳を傾けるのか」になるわけです。

私たちはみんな、情報の入り口であるモーダルチャンネルを持っています。このチャンネルは脳が外部世界の情報を認識する際の取り入れ口になります。具体的には「視覚」「聴覚」「味覚」「嗅覚」「触覚」の「五感」プラス「言語」がその取り入れ口とな

CamScannerでスキャン

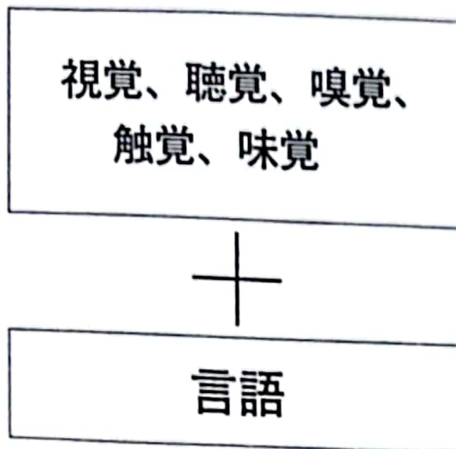
り、中でも「言語」は臨場感が出やすいチャンネルです。ですから、私たちは人の言葉に左右されてしまうのです。

怖いのはある言葉に注意を向けると、そのほかの言葉の活性が抑えられてしまうことです。前述したカクテルパーティー効果がまさにそうだったはずです。カクテルパーティー効果が発動したために私たちはパーティーの喧騒の中でも話し相手の言葉が聞こえるのです。要は、自分が注目している人からの言葉以外は雑音化してしまっているわけです。

しかし、これは諸刃の剣であり、パーティーのような時にはとても便利ですが、例えば、あることを信じてしまうと、それ以外の情報を遮断してしまうことにもなりかねないわけです。自分が正しい、あるいは好ましいと思っている情報以外が耳に入ってきてもRASのフィルターでふるい落とされてしまって認識されないということです。

実は、つい最近もこの効果が世界的な現象を巻き起こしました。それが新型コロナ

[モーダルチャンネル]



五感＋言語が私たちの情報の入り口になっている。

ウイルスやそのワクチンをめぐるさまざまなことです。

コロナに関する情報は憶測が絶えませんが、少なくともいくつかの真実というものはありました。それが「ワクチンを打ってもコロナに感染するし、他人にもうつす」というものです。私はこれが真実だろうと判断しました。

これが真実だろうと信じられるのは、アメリカのコロナ研究者の第一人者ファウチ博士の発言だからです。博士はコロナ対応とコロナワクチンの仕掛け人のような立場の人で、その彼がコロナの蔓延を否定したり、コロナワクチンの効果を一部限定したりするような発表をしたということは逆に相当確度が高い情報であるということです。

ですから、私は早い段階から、この情報をTwitterにあげていたのですが、多くの医師たちから「デマを流すな」といった反応をされたのです。

こういった医師たちはコロナワクチンで儲けている人たちが多かったようで、私の言葉を冷静に判断することができなかったのです。

また、日本の大手メディアがワクチンを打てば感染しないと受け取れるような情報を垂れ流し続けたことも、ワクチンで儲けたい医師たちの判断を誤らせたと思います。

しかし、情報の出どころは何度も言うようにファウチ博士です。ほかのことはいざ知らず、コロナワクチンのマイナス面に関する情報が博士の口から出てきたというこ

同様です。

[illegible]価値観は自分の価値観を守りたいがために、自分たちが望む価値観から隔離し、社会が提示した正しい価値観を見ようとしないか。[illegible]人の[illegible]大事です。

どんな価値観でも、それはあやふやなものなのです。

あるいは価値観を上げて、あるいは下げないことは多くの人が思っているより重要な問題です。

ところが、現実は、価値観があってしかるべきなのをわざわざ下げているからです。そこで何らかの自分にとって自由な価値観が戻ってくると、価値観が戻ってくる、という仕組みです。重要性のボリュームみたいなものをイメージするとわかりやすいでしょうか。このボリュームを多くの人は他人の言葉によって上げ下げしています。それを自分でどうやって上げ下げしていくかが課題なのです。

◎重要性をコントロールする

さて、基本的に[illegible]の重要性を意識に何を上げるのかを選択します。大切

なのは、それを自分でコントロールできるものにするか、しないかなのですが、基本的に私たちは無意識の世界をコントロールできません。

では、「無意識」は絶対にコントロールできないのか、といえばそんなこともありません。例えば、呼吸です。普段、私たちは無意識に呼吸を行っていますが、意識に上げてコントロールすることもできます。早く息をしたり、息を止めることは誰でもできます。

歩行に関しても、普段は無意識にバランスを取っていますが、足場の悪いところを歩く時には意識してバランスを取ることができます。

さらに言えば、心臓の鼓動も訓練次第でコントロールできます。私の友人のヨーガの行者成瀬雅春氏は心臓の鼓動をほとんど止めることができますし、スイスなどにいる時計職人たちも同様に心臓をほぼ止めて機械式時計を組み上げています。

つまり、無意識を意識することは可能なのです。

とはいえ、いまからヨーガを始めてください、時計職人になりましょう、という話ではありません。もちろん、やりたいのであれば止めはしませんが、ポイントは「無意識を意識することは可能である」と知っておくことです。

無意識はコントロールできるんだ、とわかっていれば、コントロールはだいぶ楽に

なります。呼吸をコントロールする訓練から始めていけば、無意識のコントロールは誰でも可能となります。

呼吸のコントロールができるようになったら無意識と意識の境界で一部だけは意識して、一部だけは無意識にするようにしてください。要はテニスの素振り、バットの素振りと同じです。徹底的に意識的なコントロールを繰り返して無意識化することで無意識の操作を可能にしていくのです。大切なのは「無意識の存在」を意識することです。

この辺の感覚がわかってくるとヨーガの達人のように背骨の骨の一つひとつを動かせるようにもなります。初めは当然できませんが、背骨に意識を集中して身体の曲げ伸ばしをしていくことで背骨の骨の一つひとつを動かせるようになるのです。

そうやって身体を精緻にコントロールすることによって、無意識のコントロールは可能になっていきます。

◎言語でコントロールしてはいけない

スコトーマの原理がわかってきたら、いよいよ本道の

ムの話をしましょう。ブリーフシステムを変えるときには通常、言語を利用します。言語によってスコトーマをコントロールするわけです。

といっても、コーチがクライアントに対してさまざまな指示を出すということではありません。ここを勘違いしているコーチを最近多く見かけるので、一言言っておきます。

コーチングといっても、いまやさまざまな組織がありますから、その組織その組織で独自の色合いをつけていくのは悪いことではありません。しかし、「言語を利用する」ことの意味をわかっていない場合には問題が発生します。

どういう問題かというと、コーチングの効果が出なくなるという本質的な問題です。さきほどから言っているように私たちの脳は言語の影響を受けやすくできています。「この本がお勧めですよ」と言われれば、その本が気になるわけで、言葉による指示や導入は簡単に効果を発揮します。しかし、コーチがクライアントに対して指示を出してしまったら、それは単なる誘導です。コーチングでもなんでもありません。

はっきり言いますが、コーチはクライアントに指示やアドバイスを出してはいけません。大切なことなのでもう一度言います。コーチはクライアントに指示やアドバイスを出してはいけないのです。

「指示はまだしも、アドバイスまでしてはいけないのか」と思った人も多いかと思いますが、私はさらに、クライアントに質問する必要もないと考えます。

「それじゃあ、セッション中、クライアントと何を話せばいいんだ！」と思った人も少なくないでしょう。

しかし、私はセッション中、クライアントと話す必要もないと思っています。ただし、〝言語〟を使わないということではありません。むしろ、〝言語〟は積極的に使っていきます。

一体、どういうことなのか？　を説明していきましょう。

◎コーチはクライアントと話す必要はない

さきほどから言っているように、スコトーマを外すには言語はとても有効です。しかし、コーチがクライアントに、例えば「そのゴールは現状の内側ですね」というようなことは言ってはいけないのです。それではクライアントはコーチの言葉によって物事を判断するようになってしまいます。

子供時代に親や学校の先生が「あれはいいですよ。これはダメですね」といろいろ

指示やアドバイスを出していたはずですが、それと同じことを今度はコーチがしているだけです。

百歩譲って『PX2』の段階でこれをするのはまだわかります。青少年のためのプログラムなのですから、必要最低限、大人のコーチがちょっとした社会的な示唆を伝えるのは致し方ないでしょう。

しかし、コーチングは基本的にはビジネスマンが受けるものです。だいたいは30代から上の年齢層であり、若くても20代後半でしょう。社会的地位にしても課長クラスから部長、社長という人も少なくありません。

そんな人たちに対してアドバイスを出せると思うこと自体おこがましいのではないでしょうか？

私がこういうと「じゃあ、どうやってコーチはクライアントと会話をするんだ!?」と驚かれる方も多いのですが、そんな質問が出てくることがそもそも大きな勘違いなのです。

もう一度よく考えてください。クライアントはコーチと会話をしに来ているわけではありません。会話がしたいのであれば、銀座のバーにでも行けば、バーテンダーと話ができます。女の子と話したければ、そういう店もありますから、そちらに行けば

いいでしょう。

クライアントがコーチのもとに来るのは人生を劇的に変える方法論、具体的にいえば、ヒントやきっかけが欲しいのです。

そういう人がコーチと話をして、何か意味があるでしょうか？

人生経験で言えば、もしかしたらクライアントのほうが遥かに勝っている場合だってあるでしょう。そんな人に向かってなぜアドバイスできると思うのか、不思議でなりません。

そう思ってしまうコーチの多くは、「自分はコーチングのテクニックを知っているからアドバイスができる」と本気で思っているのでしょう。

残念ながらそれは大きな勘違いです。

たぶん、コーチになるような人は、ほとんどが自分の心と身体をコントロールして、自分のゴールを達成できるようになっているはずです。しかし、その段階はまだクライアントの段階で、コーチになるにはもう一段階あるのです。

そのもう一段階とは人と人とのコミュニケーションの原理原則を体感できているか、否かです。できていないと、それはコーチングではなく、自分の成功体験の押し付けになってしまいます。

そうではなく、人間同士のコミュニケーションの真髄を理解してほしいのです。
これができるようになると〝言葉〟を上手に扱えるようになってきます。

◎他分野からコーチングに進出してきた人たちの悪影響

さきほどから言っているようにブリーフシステムに与える言語の影響は強力です。しかし、ペラペラ何かを話したところで、他人のブリーフシステムを変えることなど不可能です。

それは自分のことを考えてみればわかるはずです。人から何か良いアドバイスをもらったとしても、それにすぐに従うという人はなかなかいないでしょう。いろいろ考えて結局従わなかったり、素直に聞かないで自分なりにアレンジしてしまう人がどれだけ多いことか。人は他人の言葉にそう簡単に耳を傾けたりはしません。それがたとえ、コーチの言葉であってもです。

ということを冷静に考えれば、クライアントと会話を交わしてもそれほど得策ではないことがわかるでしょう。

そもそもコーチの仕事とはなんでしょうか？　それはクライアントのゴール設定の

CamScannerでスキャン

お手伝いです。しかし、そのお手伝いとは一緒になってどんなゴールがいいのか悩んであげることではありません。

クライアントのブリーフシステムを変えること。これをお手伝いと言っているのです。クライアントのブリーフシステムを変えるために〝言語〟を使いましょう、と言っているのであり、クライアントとおしゃべりしましょうとは一言も言っていないのです。

たぶんこの部分が、他分野からコーチングに進出してきた人たちの悪影響なのではないか、と私は思っています。

現実問題としてコーチングを開業し、クライアントがきた時には、ほとんどすべての人が緊張して上手にできません。見知らぬ人と何を話せばいいのか？　どんなアドバイスをしたらいいのか？　とどうしても考えてしまいます。

そんな時、新米コーチは何を考えるでしょうか？

たぶんほとんどの人が、所属するコーチング協会などに相談するでしょう。「どんな質問をしたらいいんですか？」「答えに対してどんな返しをしたらいいんですか？」と尋ね、「できれば問答集を作ってほしい」と頼んでしまうでしょう。協会のほうはそれがまた商売になりますから問答集を作って新米コーチに渡します。新米コーチは

それを覚えてコーチングの現場に立つという流れができてしまっています。これは新米コーチにとってメリットはあるでしょう。クライアントとのセッションを無難に乗り切ったように思えるからです。

しかし、クライアントに利益があるかと言えば、私には疑問に思えます。

さきほども言ったように、他人のアドバイス程度ではブリーフシステムは変わらないからです。

他人のブリーフシステムを変えるには、ブリーフシステムを変えるための〝言葉〟が必要になります。

私は少し前に、ブリーフシステムは簡単に変わると言いました。「この本はお勧めだよ」と誰かに言われたら、その本が気になって本屋に入って探してしまうでしょうし、「人間はいつも鼻の頭が見えているんだよ」と言われたら鼻の頭が見えるようになって鬱陶しくなります。

人はこんな簡単に変わるのです。しかし、その一方で、他人の言葉くらいでそう簡単にブリーフシステムは変わりません。

この矛盾を理解することがブリーフシステムを〝言葉〟で変える第一歩なのです。

CamScannerでスキャン

◎ブリーフシステムを変える"言葉"

本当のコーチは基本的にブリーフシステムを変えるためにおしゃべりなんかしません。しない理由は明白で、効果がないことを知っているからです。

仮に、コーチがセッションの途中で「その生き方は間違っています。そのゴールは間違っています」と言ったとしましょう。実際にはそんなことをコーチは決して言いませんが、仮に言ったとしても、それを聞いたクライアントがコーチの言う通り、生き方を変えるでしょうか？

十中八九変えないでしょう。

他人から「生き方を変えなさい」と言われて「はい。変えます」と即答する人はいないのです。上手な言い方をすればいいとか、話し合うことで答えが見つかるなどということはありません。他人の言葉では人は変わらないのです。もし変わったのであれば、それは誘導です。

では、誰の言葉なら変わるのでしょうか？

変わるのは、自分の言葉です。自分が心から「絶対に変わるんだ」「変わりたい！」と思うからこそブリーフシステムは変わるのです。

私がさきほどから言っている〝言葉〟とはコーチの口から出る言葉ではありません。クライアントの内なる言葉＝内省言語のことを言っているのです。

コーチの仕事とはクライアントの内省言語を喚起させることなのです。

さきほどから言っているように「さあ、これからゴールを設定しましょう。ただし、ゴールは現状の外ですよ。どんなゴールを設定しますか？」と質問したところで明確な答えは返ってきません。

仮に返ってきたところでほぼ現状の内側です。そこで現状とは何かを説明しても、やはり同じです。現状の外側は現状の内側にいる限り、見えないのですから、やはり変えられません。

ですから、コーチが語りかける言葉は無力なのです。いえ、これはコーチに限ったことではありません。セラピストやカウンセラー、精神科医にしても変わりません。言葉で他人は変わりません。

催眠術師の言葉で味覚が変わったりするのは、被催眠者のほうに催眠にかかりたいという意識があり、催眠術師も彼らの気持ちを理解しながら術を進めているから味覚が変わるのです。

しかし、コーチングではクライアントを現状の外側に引っ張り出そうとします。現

CamScannerでスキャン

外とは言葉を換えれば慣れ親しんだ場所です。そこから出ていかせようとすれば、強烈な反動が意識でも無意識でもやってきます。
その反動をコーチが言葉でひっくり返してクライアントを現状の外側に誘導するなんてことはできないのです。
私が常々、「コーチングは非言語ですよ」と繰り返すのは、これが理由です。

◎非言語コミュニケーションは誰もが日常的にしている

非言語とは言葉を使わないことです。言葉を使わないことで心の琴線に触れることを可能にするものです。
すると、すかさず、「そんなことできるんですか？」という質問をされます。「言葉も使わずに相手の意志をどうやって変えるのか？」「そもそもそんなことは可能なのか？」という疑問です。
確かに、そう言い出したくなる気持ちもわからなくはありません。言葉を使わないということは無言で相手を動かすことであり、そんなことはできるわけがないとどうしたって思い込んでしまいます。

しかし、それはできるのです。コーチングのテクニックを使えば……ということではありません。

実は、これは誰でもできるのです。特別なテクニックが必要というわけでもありません。それどころか、非言語コミュニケーションは人と人のコミュニケーションの原点とも言えるものです。

多くの人が、一つ大きな勘違いをしているのは、そもそも皆さんは非言語コミュニケーションを日常的にしているということです。

機嫌が悪い時は不機嫌な声を出し、相手が近づかないような振る舞いをしているはずです。これをしていれば、周りの人たちは話しかけてきませんし、たとえ、話しかけても、さっと逃げていくでしょう。

これが非言語コミュニケーションで、誰もが普通に使っています。

また、非言語コミュニケーションは言語を使うことだってあります。

例えば、恋人と別れたばかりで、それを会社の同僚や友達には知らせていないタイミングで、「最近、恋人との仲はどう？」と聞いてきた人がいたとします。

そんな時、正直に「もう別れた」という場合もあるでしょうが、適当に答えて話題

を変えるということもあるでしょう。触れられたくない話題を振られたら、適当な返事をして、相手に「この話題はするな」と伝えることはできるのです。これは言葉を使った非言語コミュニケーションです。

ブリーフシステムを変える時にはこういった非言語コミュニケーションを使います。そうしないと相手の心に内省言語が起きないのです。

その際、重要なのは相手の意識に上げないことです。言語を使うのがダメな一番の理由は相手の意識に上がってしまうからです。意識に上がるものはコントロール可能ですから、「眠くなりなさい」「いやです」で一巻の終わりなのです。

内省言語を相手の無意識と意識のギリギリのところに入れていき、ふと気がついたら自分で意識に上げていたというシチュエーションが大事になってきます。相手が「これは変えないとダメだ」と内省言語化した瞬間にブリーフシステムは変わります。

ただ、こう書いても、現実的にはどうすればいいのか、なかなかわからないことが多いでしょう。ですから、多くのコーチング協会では問答集を作ってしまうのかもしれません。

しかし、問答集は前述したように百害あって一利なしです。そんなものに頼るので

はなく、この世の中には非言語コミュニケーションが意外にも多数あり、誰もが意識しないで使っていることを「意識に上げれば」上手に使えるようになっていきます。

◎内省言語を発生させる

非言語コミュニケーションは特殊な技術ではありません。これは人が人に対して影響力をどうやって与えるかという話で、世間一般で頻繁に使われているものなのです。日常会話の中にもありますし、私たちが気づかずにいつもやっていることの中にもあります。

人の心に内省言語を生み出すことは少し敏感になれば誰でもできます。例えば、最もわかりやすいのがCMです。多くのCMがしているのは商品の正しい説明ではなく、視聴者に恐怖を植え付けることです。「その洗濯物臭っていませんか？」「いつまで太っているつもりですか？」「まな板は雑菌だらけ」などなど、これが第一声でどこにも商品の説明はありません。

でも、視聴者の心には「これは聞いておかないとマズいかも」という内省言語が発生しています。発生したら、そこで初めて商品説明が始まります。

CamScannerでスキャン

ひと目惚れのテクニックでも同様です。

以前、私は、意中の会社の同僚を振り向かせるテクニックとして「趣味のキーホルダー」というのを紹介したことがあります。

これは、意中の彼が釣り好きで、その彼に興味を持ってもらうために釣りを学ぼうとしていた女の子からの相談でした。彼女は釣り好きの彼に「自分も釣りを始めました」と告げようとしていたので「やめておきなさい」と私は言っておきました。「その彼を本当にゲットしたいのであれば、あなたが本当に釣りを好きになるだけでいいんですよ」と。

数ヶ月後、その女の子はその彼と一緒に釣りに行くことになったそうです。しかも、誘ってきたのは彼のほうだといいます。きっかけは彼女がキーホルダーに使っていたミニチュアの釣り竿で、彼のほうから「これって〇〇〇のレプリカ?」と声をかけてきたそうです。

彼女は何ひとつ言葉を使っていません。ただ、ちゃんと釣りを好きになっただけです。人の心を動かすとはこういうことです。

それを「コミュニケーションの仕方を学びましょう」「こう言われたらこう返しましょう」「部下とのコミュニケーションはこうしましょう」などというのはあまりに

[非言語のポイント]

1	コーチングセッションではクライアントのブリーフシステムを変えていく。
2	ただし、クライアントを言葉でコントロールしようとしない。
3	クライアントのブリーフシステムを変えるのはクライアントの内省言語のみ。

も人をバカにしています。

心の本質を捉える基本中の基本は相手に内省言語を引き起こすこと。いかにそれを言語を使わないで引き起こすのかということが極めて重要なのです。

そして、それはまさにスコトーマの原理であり、非言語の本質はRASのシステムの裏表ということです。

ですから、当然、非言語コミュニケーションは声を出してもいいのです。相手のRASがカクテルパーティー効果のようにこちらの声を消してくれるのならそれでいいわけです。こちらから働きかけていることが相手の意識に上がってさえこなければ、声を出してもいいのです。

実際、私がコーチングをする際、あまり話はしません。話しているのはクライアントのほうです。

私はクライアントの話の内容に興味があるわけで

はありません。クライアントを現状に縛るブリーフシステムがどういうものなのかを探りつつ、それを超える内省言語を引き起こすように聞いています。

逆に、クライアントは自分が変わっていっていることを自覚できません。ですから、「博士、もっとアドバイスをください」と言います。時には怒ったりもします。そこで私は「あなたはもう変わっていますよ」と告げ、セッションの最初の頃と比べて変わったところをいくつか伝えます。クライアントは自分がかなり変わっていることを、その時初めて理解するのです。

ブリーフシステムが変わるというのはこういうことなのです。

CamScannerでスキャン

第4章

コレクティブ・エフィカシー

CamScannerでスキャン

◎なぜ、エフィカシーを上げられないのか？

第4章のテーマはエフィカシーとなっていますが、これまで通りの話をするつもりはありません。本書はいままで書いたコーチング書籍のアドバンスに当たるものです。エフィカシーに関してもアドバンスな内容を伝えていくことになります。

エフィカシーはコーチングにとって重要なファクターであり、「エフィカシーを上げましょう」といった表現でよく使われます。このような表現をするということは、裏を返せば、多くの人がエフィカシーが上げられない、もしくは下がってしまう、ということで悩んでいることを意味します。

しかし、なぜ、そんなことが起きてしまうのでしょうか？

そもそもエフィカシーの定義は「ゴールを達成する自己能力の自己評価」です。これを噛み砕いていうと、ゴールとは自分が心から望んだものであり、達成するには自分のブリーフシステムを変える必要があります。また、ブリーフシステムを変えるのは自分であり、その自分を変える能力を自分で評価することをエフィカシーと言うわけです。よって、すべて自分の話です。自分の話であれば、自分で変えればいいだけなのですが、なぜか、多くの人がエフィカシーを上げるのは難しいと言います。

なぜ難しいのかを考えるのには鬱を例にしてみるとわかりやすいと思います。鬱もエフィカシーと同じように、基本的には自分でやっています。ということは鬱を快方に向かわせるには鬱であることを自分でやめればいいだけなのです。

こう言うと「そんな乱暴な話があるか。苫米地は精神医学を知らない」と必ず批判されますが、私は「鬱の大半が自分で鬱になっている」と言っているだけで、自業自得だと言っているわけではありません。いくら自分でやっているからといって、自分でどこまでコントロールできるかはまた別の話なのです。

風邪の発熱と同じで、熱は自らの免疫システムによって発生しています。それをコントロールするのは難しいでしょうし、仮にできたとしても熱をむやみに下げるのは得策ではありません。熱が上がったのは免疫システムがウィルスと戦うためだからです。

ですから、全部が全部コントロールすればいい、コントロールできるはずだ、とまでは私だって言いません。実際、生得的な機能障害で鬱になることもあるでしょう。しかし、多くの鬱はわりと明確な原因があります。であるならば、ほとんどは自分でなんとかできるのではないですか？　と言っているのです。

では、その明確な理由とは何かというと、お金です。大抵の場合、お金がないこと

が鬱の原因になっていると言っても過言ではないでしょう。「お金がなくて携帯代も払えない」「友達とも会話できない」「携帯も持てない自分が惨めだ」などといったことが積み重なって鬱に入っていくわけです。

いまの日本はお金を持っている人間が偉いというアメリカ型の資本主義を選択しているので、お金がないことが鬱の原因になりやすいのです。おそらく日本に経済的不安がなくなった時、かなりの鬱は治ると思います。

ですから、「鬱は自分でやめましょう」という意味は「社会的な要因に影響されない心を作りましょう」ということです。携帯代が払えないのであれば、携帯なんて持たなければいいのです。そういう当たり前の判断ができるようになれば、脳内にセロトニンが出てきて、前頭前野も含めた脳内全体のドーパミン量が正常に戻ってきます。そうなれば、前頭前野で思考ができるようになり、鬱になった根本原因についても解決できないまでも解決の方向性は考えることができるようになるでしょう。そうすることで鬱の症状は改善していくわけです。

これを私は一言で「鬱の人は鬱をやめたら治る」と言っているだけなのです。

鬱になるのは前頭前野の活性が下がって大脳辺縁系が優位になっているからです。エフィカシーが上げられない原因も同様で、大脳辺縁系の活性が優位になり、IQが下がっている状態だからです。情動的になり、論理思考ができなくなってしまった脳を、前頭前野で思考できるようにすればエフィカシーも上がってきます。別の言葉で言えば、マインドの使い方を間違えているためにエフィカシーが上がってこないのです。マインドの使い方を変えていけば、エフィカシーも自然に上がってくるはずです。

◎エスティームの新しい解釈

では、マインドの使い方をどう変えていけばいいのでしょうか？

これについてはすでにいろんな書籍で書いていますので、そちらも参照してほしいのですが、本書で新しく伝えるのはエスティームの効用です。

エスティームの意味は「尊重する」「高く評価する」という意味で、エフィカシーと似ているように聞こえますが、コーチングでは両者を明確に分けています。

なぜなら、コーチングにおけるエスティームとは、社会の中での地位のことを指すからです。課長よりも部長のほうが高いエスティームであり、部長よりも社長のほうが高いエスティームを持っているということです。

しかし、社会的地位とは現状の中に居続けることで意味を成します。「私はこの会社の部長なんだ」ということに誇りを持っていればこそ、それを維持したいと思うわけです。つまり、エスティームを高めることとは自分を現状に縛り付けることを意味します。ですから、エスティームはコーチングではクローズアップされることが少ない言葉になります。ただし、人間の心理とは不思議なものでエスティームが高い人はエフィカシーも高いことが往々にしてあります。

ですから、今回、私はエスティームに新たな意味を追加し、再定義しました。この再定義によってエスティームはコーチングにおいて重要な言葉となります。

エスティームの新しい定義とは自分の社会的地位を誇るのではなく、「自分のゴールの凄さを自ら誇る」というものです。部長や社長といった社会的な地位を誇るように、自分のゴールの高さを自ら評価し、誇るのです。

これまでのエスティームは「私もとうとう社長にまで上りつめた。凄いな、私は」としみじみ思うことでした。しかし、これからのエスティームは「私のゴールは社会的貢献度がとても高い。現にあそこやあそこの国の人々の暮らしを豊かにできそうだ。私って凄いなあ」としみじみ思うということです。

自分が持っているゴールを誇ることでエスティームを高める。エスティームが高ま

CamScannerでスキャン

[エスティームの新しい解釈]

これまでのエスティーム

●エスティームの意味は「尊重する」「高く評価する」。
●コーチングではこれまで社会の中での地位のことを指していた。
●地位が高まるにつれてエスティームも高まる。

〈エスティームが高い〉
課長→部長→社長

〈欠点〉
●社会的地位を高めるとは現状に居続けることを意味するゆえ、自分を現状に縛り付けてしまう。

〈利点〉
●エスティームが高い人はエフィカシーも高い傾向がある。

新しいエスティーム

〈自分のゴールの凄さを自ら誇る〉
●部長や社長といった社会的な地位を誇るように、自分のゴールの高さを自ら評価し、誇る。
●自分が持っているゴールを誇ることでエスティームを高め、エスティームを高めることでエフィカシーも自然に高めていく。

CamScannerでスキャン

れば、エフィカシーも自然に高まってくるのです。

◎コレクティブ・エフィカシーの世界

以上がエフィカシーに関する説明となりますが、実は本題はここからです。いままで説明したエフィカシーはいわばセルフ・エフィカシーで自分の話です。しかし、自分の話であれば、本章の冒頭で話しているように、「自分のことなのだから自分で上げましょう」で済む話なのです。

そもそも一人前の大人が自分のエフィカシーを上げられないなどということは本来あり得ないのです。一時的に情動優位な状態になったがためにエフィカシーが上がらない状態になっているのかもしれませんが、前頭前野が活性化してくるに従ってエフィカシーも自然に上がってきます。また、どうしてもうまくいかない場合は、『まずは親を超えなさい！』などの既刊本を参考にするのもいいでしょう。要は、自分のエフィカシーが上がるとか、上がらないとか、という話は、皆さんが思っているほど重要ではないのです。もちろん、これはセルフ・エフィカシーを疎かにしてもいいということではありません。私がいま言っているのは、「自分で上げれば上げられるの

がエフィカシーであるのに、いつまでエフィカシーが上がらないとボヤいているのか」ということです。そんなふうに自分のエフィカシーを上げることばかりに意識を集中していると、逆に自我にこだわり過ぎる結果となってしまいます。

エフィカシーで重要なことは上がったとか下がったとかいうことではありません。高めたエフィカシーをどう使うか、なのです。

これまでエフィカシーと言えば、「自分のゴールを達成する自己能力の自己評価」でした。

これをしっかり自覚することで自分に自信が持てるようになり、ゴールを達成できる能力や方法を獲得することが可能になります。

では、そんなエフィカシーを持つ人間が何人も集まったらどうなるでしょうか？当然、相乗効果を生み出して自分が思ってもみなかったゴールが現れてくるでしょう。

実をいうと、いま私はこれを体験している真っ最中です。

詳しいことはまだ明かせませんが、昨年、私は新しい国を2つ作りました。国と言ってもリアルなものではなく、インターネット上に存在するサイバー国家です。しかし、これがうまく機能すれば、少数民族の人々の安全や幸せに暮らす権利を守ることがで

きるのです。しかも、ある国がそれぞれのサイバー国家に5000ヘクタールずつ寄付してくれたのでいまは領土まであります。早ければ、本書が出る頃にはなんらかの発表ができているかもしれません。

国を作るというゴールは少数民族の人々を助けたいというゴールから派生しています。この少数民族の人々を助けたいという思いについては既に30年以上前からずっとゴールとして設定し、活動しているもので、そのために少数民族の人々が暮らす地に何度も飛んでいます。彼らが何を必要とし、何に困っているのかは実際、彼らと会って話さないとわからないからです。

ただし、そのことで何か私に得があるのかといえば、金銭的なものでいえば、皆無です。逆にお金は出ていくばかりです。しかし、これは私の社会貢献のゴールであり、どうしても達成したいゴールなのです。

一方で、私のゴールには「世界から戦争と差別をなくす」というものもあります。これも重要なゴールで、達成させるためには、やはり世界中を飛び回ることになります。その活動の一つとして、ある時、私はノーベル平和賞の授賞式イベントに参加することになりました。すると、そこに世界中でサイバー国家を運営している人々とその支援者たちも多く集まっていたのです。国家元首もいました。

言われたのは、みなさんから考えたら…国家のために

ク＝一郎さん／という話をしたときも、多くの賛同を得ることができ、建国の話は

いきなり動き始めたのです。その後、ここまでの世界が実現して一時は断を余儀なくされ

はしましたが、インターネットでの会議でなんとか建国まで進みました。

さて、このプロジェクトですが、私のエフィカシーが高いから実現したのでしょうか？

もちろん、それもあるといえばあるでしょう。しかし、私のエフィカシーだけではここまで現実的な話にはならなかったでしょう。大切なのは国家元首をはじめとする仲間たちのエフィカシーも同様に高かったことにあります。

1人のエフィカシーというのはたかが知れているのです。高いエフィカシーを持った人間が多数集まった時に突然、大きな力となるのです。

この事実からわかることは、自己確立の自己評価を高めて自分のゴールを達成しましょう、という考え方は、実は大した話ではないということです。それはここまでいってきました自己の中の話で、自分という「現状」の外側に出ることはありません。

しかし、高いエフィカシーを持つ多くの者が集まれば、無数のエフィカシーが高まり、まさにこれまで見たこともないようなゴールが生まれ上がっていくのです。

本当のゴールとは自分が望むことを超えたところにあるものです。だからこそ、そこで

彼らに私は、かねてから考えていた「少数派民族の人々をサイバー国家のプロジェクトで助けたい」という話をしたところ、多くの賛同を得ることができ、建国の話はいきなり動き始めたのです。その後、コロナの世界的蔓延で一時中断を余儀なくされはしましたが、インターネットでの会議でなんとか建国まで進みました。

さて、このプロジェクトですが、私のエフィカシーが高いから実現したのでしょうか？もちろん、それはあるといえばあるでしょう。しかし、私の力だけではここまで現実的な話にはならなかったでしょう。大切なのは国家元首をはじめとする仲間たちのエフィカシーも私同様に高かったことにあります。

1人の力というのはたかが知れているのです。高いエフィカシーを持った人間が多数集まった時に突然、大きな力となるのです。

この事実からわかることとは、自己能力の自己評価を高めて自分のゴールを達成しましょう、という発想は、実は大した話ではないということです。それはどこまでいっても自分の中の話で、自分という〝現状〟の外側に出ることはありません。

しかし、高いエフィカシーを持つ多くの者が集まれば、乗数的にエフィカシーが高まり、まさにこれまで見たこともないようなゴールが立ち上がってくるのです。

本当のゴールとは自分を遥かに超えたところにあるものです。だからこそ、とてつ

なかったのです。

私は今の状況に満足してはいけないと思っているのです。

その考え方が「限界」、自分のことをなんだから自分にできる限界を決めつけることは、早く、私たちの限界を見ないからです。

エフィカシーを高めることで、限界を設定することなく、自分ひとりで可能性を広げることができるのです。

もっと高いところ、もっと遠いところ、もっと高い場所を目指すことで、自分を超えた先にあるものがゴールとなることがあるのです。

考えてみれば、人がエフィカシーを高めて実現できることはどうしたって限界がありますが、しかし、高いエフィカシーを持つ人々が集まることで、まさに思ってもみなかった状況が、生まれてくることがあります。この高いエフィカシーを持つ人間が集まることを、集団的エフィカシー＝コレクティブ・エフィカシーといいます。

自分のゴールを上げていく。エフィカシーを上げていく。こういったセルフ・エフィカシーの概念を理解し、高いエフィカシーを持つことはいままで同様重要です。しか

［コレクティブ・エフィカシー］

自分のエフィカシーを上げるのは簡単。自分のことだから自分でできるはず。
大切なのはコレクティブ・エフィカシー（集団的エフィカシー）。

高いエフィカシーを持つ仲間たちが集まる。互いのスコトーマを補完し合う。さらに高いエフィカシーの世界へと到達する。

し、エフィカシーはそこで終わりではありません。高いエフィカシーを持つ者が集まることによって、さらにとてつもない世界が開けてきます。

考えてみればそれも当たり前で、高いエフィカシーを持つ者が集まれば、互いが互いのスコトーマを補完し合うことができ、見渡せる世界が一気に広がるのです。また、相手のスコトーマが見えるということは互いが互いのコーチとなって、さらなる現状の外のゴールを設定することが可能となります。

それがコレクティブ・エフィカシーの世界です。

◎コレクティブ・エフィカシーの時代

ところで、皆さんはトロッコ問題というのを聞いたことがあるでしょう。

ハーバード大学の講義で有名になった問題で、「二

線路の左側には人間が5人、右側には人間が1人います。トロッコはブレーキが壊れているため、右か左、どちらかにハンドルを切ることになるのですが、あなたならどちらを選びますか？」という問題です。

ハーバードの学生たちはハンドルをどちらに切ることもできず、時間切れが相次ぎました。

さて、あなただったらどうしますか？

たぶん、答えは出ないでしょう。

もう1問、線路の右側に見知らぬおじさん、左側に自分の父親がいたら、どちらにハンドルを切りますか？

たぶん、多くの人が右にハンドルを切るでしょう。苦渋の決断とはいえ、どちらを優先させたいと思うかは明らかです。

しかし、それは正しいことなのか？と問われれば、正しいと言える人はなかなかいないでしょう。

ところが、昨今の世界的風潮は自分の父親を助けるのであればハンドルを右に切るのは当然だという方向に動いています。

特に最近のイギリスで進むＥＵ離れはまさに全体がこの傾向に進んでいるために起きて

CamScannerでスキャン

いることのように感じられてなりません。

「ここは白人の土地だ、黄色人種も黒人も出ていけ」「白人には白人の権利がある」なのです。それでいいわけがありません。

では、「黒人には黒人の権利がある」が正しいのか、といえば、それも違います。

なぜなら、言い方が違うだけで主張はまったく同じだからです。

事実、黒人と白人を入れ替えてみればわかります。

「ここは黒人の土地だ、黄色人種も白人も出ていけ」

立場が入れ替わっただけでまったく同じです。もちろん、互いの立場が大切なのだということはわかりますし、黒人はこれまで虐げられてきたのだから、権利を主張して当然だというのもわかります。

しかし、やっていることはどこまでいっても同じです。この考え方は抽象的な考えを一切許さない、白黒はっきりつける考え方です。

しかし、間違っているのは、そんな議論があることそのものです。本来ならば、どっちが大事という話ではなく、どちらも大事なはずです。

ですから、私は提案したいのです。「そろそろ『どっちが大事なんだ』の世界から出ませんか？」と。

「どちらかが大事だという世界の現状の外側に出て新しいゴールを設定しませんか？」と。

それができるのがコレクティブ・エフィカシーなのです。

いま私たちが住むこの世界は崇高な世界では決してありません。しかし、だからこそ、安易な結論に手を伸ばしてはいけないのです。答えなどない世界において、答えを出すことが重要ではなく、考え続けることが重要なのです。トロッコ問題とは考え続けることの重要性を理解するための問題だと私は思っています。

私たちが目指さなければいけない世界は差別が最初からない世界です。そういう世界では差別という言葉も概念もないのですから、「差別って何？」という世界なのです。

ところが、いまはその逆で、「差別をなくそう」と言うことで新しい差別を作り出しています。こういった考え方がなくならないから、差別はいつまでたってもなくならないのです。逆に差別のある現状が固定化されてしまいます。そんな現状に縛られた状態でゴールを設定したらどうなるでしょうか？　ますます現状が固定化されてしまうでしょう。

これを打ち破るのにはどうしたって一人の力では無理なのです。

第5章

コンフォート
ゾーン

CamScannerでスキャン

◎コンフォートゾーンは本当に良いものなのだろうか？

第5章ではコンフォートゾーンの話をしましょう。

コンフォートゾーンの意味は読んで字のごとく、自分にとって居心地のいい空間のことです。

しかし、本当にコンフォートゾーンは良いところなのでしょうか？

人間は物理空間であれ、情報空間であれ、コンフォートゾーンを維持しようとする性質があります。それが恒常性維持機能＝ホメオスタシスと呼ばれるもので、代表的なものが「激しく運動した際に汗が出ること」です。ホメオスタシスは汗を流すことで、体温の恒常性を維持しようとしているわけです。

これは情報空間でも同じで、映画を見ているだけなのに驚いて声をあげてしまったり、恐怖で鳥肌が立ってしまったり、感動して涙が出てしまったりします。

このようにホメオスタシスは情報空間でも恒常性を維持し続けます。

この恒常性ですが、通常は私たちにとって良い働きをします。心身のバランスがいつもとは違う状態に崩れた時には自然に元に戻してくれます。

しかし、ホメオスタシスは良いことばかりではありません。恒常性維持機能という

名の通り、ホメオスタシスはいつも通りの状態を良しとします。それが情報空間にも働くということは、私たちの情報空間も恒常性を維持しようとするわけです。要は現状維持を常とするように働くのがホメオスタシスということになります。つまり、新しいことや新しい人があなたの情報空間の中に入ってくると排斥するような働きを自然にしてしまうのがホメオスタシスでもあるのです。

このホメオスタシスの働きが十分に効果を発揮している空間のことをコンフォートゾーンというわけです。居心地の良い反面、多くの人が自分のコンフォートゾーンを乱す人に対して警戒します。もちろん、その人が悪意を持ってあなたに近づいてきたのであれば警戒し、さらには排斥するのも当然でしょう。

ところが、いい人か、悪い人かもわからない段階でも、単に見知らぬ人というだけでホメオスタシスは警報を鳴らし、防御体制を取ろうとします。

例えば、いつもの友人たちだけで行動している時に見知らぬ人間が一人でも入ってくるとチームの輪は乱れます。もちろん、子供ではないのですから、ただちに排斥するようなことはしないでしょうが、その人がどういう人なのか、自分たちとうまくやっていけそうかどうかの様子見はするでしょう。その様子見の間はこれまで通りのコンフォートゾーンではありません。結果的に良い人だったとしても、人は新しい刺激に

対して注意深くなるものなのです。
私たちはコンフォートゾーンと聞くとどうしても過ごしやすい、良い空間だと思いがちですが、その一方でとても排他的でもあるということです。
コンフォートゾーンを考える時、こういったコンフォートゾーンの特性をよく理解することが大切になってきます。
そして、これがわかると一つの疑問がわいてくるはずです。
「果たしてコンフォートゾーンは本当に良いものなのだろうか？」と。

◎コンフォートゾーンの正体

言葉としてのコンフォートゾーンは良いイメージを持っています。快適な空間であり、自分の実力を思う存分発揮しやすい場所です。実際、サッカーではアウェイよりもホームでの試合のほうが有利だと言われます。
しかし、どうしてホームの試合が有利なのかを考えてみる必要があります。
ホームでの試合は自分のチームが実力を存分に発揮できる一方で、相手チームは実力を十分に発揮できないような雰囲気作りができていると言えるかもしれません。つ

また、コンフォートゾーンというのは相手チームにとってみれば、とても居心地の悪いアンコンフォータブルな空間なのです。

自分たちにとっては良いけれど、他人には居心地が悪い空間。こういった空間を私は良いものだとはあまり思えません。

人が数人集まればコンフォートゾーンは形成されます。あるいは、自分の好きなものだけを集めて一人で寛げる場を作れば、そこはコンフォートゾーンとなります。そういう仲間たちと一緒に居る時、そういう場所でゆったりと過ごす時というのは至福の時間であることは間違いありません。ストレスもなく安心できる、自分の思ったようなものが思ったタイミングで出てくる、かゆいところに手が届く空間です。

しかし、その空間はとても排他的であるということも理解しておかなければいけないのです。

そして、排他的な空間には成長はありません。コーチング的に言えば現状の外のゴールはありません。それはそうでしょう。慣れ親しんだ場所とは新しいものが入る余地が最初からないからこそいいのです。

とはいっても、何年も何十年も同じとなるとさすがに人は飽きてしまいますから、たまには刺激を欲します。その空間に興味を持つ人がいれば、さまざまな形の審査を

行って入場を認めます。会員制クラブを想像すればわかるでしょう。

ただし、その新しい刺激にしても、あくまでも現行のコンフォートゾーンを乱さないことが大前提です。だからこそ、新しい会員は現会員の紹介があった場合のみなのです。一見さんお断りの料亭も同じです。

コンフォートゾーンは排他的であり、なおかつスノッブな空間でもあるとも言えるでしょう。

私が最近見た排他的なコンフォートゾーンは、ある有名ホテルのクラブラウンジでした。外国製のスーツを来たワスプらしき外国人とそれを取り囲む日本人ビジネスマンの会食で、彼らは、最近どこそこの企業を買収しただとか、次はどこそこの会社を買収する予定だとか、油っこい話をにこやかにワスプに報告しているのです。

私とすれば、そんな話をこんなところでしていいのか？　と思ってしまう内容なのですが、全員英語だったので「どうせ周りの日本人にはわからないだろう」というわけです。

なんというか、その我が物顔ぶりが鼻について仕方なかったですし、ワスプにすり寄る日本人ビジネスマンたちの姿に情けない思いすら感じてしまいました。

しかし、当のワスプ&日本人ビジネスマンたちは世界を相手にビジネスをしていま

す と言わんばかりの胸の張り方です。こういったスノップで差別的な空間であっても本人たちにとってみれば極上のコンフォートゾーンなのです。

◎コンフォートゾーンがコンフォータブルでなくなる瞬間

いまこうやって話せば、多くの読者も彼らのスノッブなコンフォートゾーンに鼻白む思いになるでしょう。

しかし、現実社会はどうでしょうか？

彼らのほうが成功者だと認識されるはずです。

実際、あの場で私が「それがビジネスですか？　ただのM&Aでしょ。本当のビジネスとは付加価値をつけて社会に何かを提供することですよ」と言ったら、全員がエイリアンを見たような顔をするでしょう。ワスプなどは「お前のような革パンツを履いて髪の毛を長く伸ばしたハンパな人間にビジネスの何がわかるのか」と呆れ気味に言うかもしれません。また、世間の大多数もワスプ派に軍配を上げるでしょう。

しかし、彼らのその世界がいまの世の中をおかしくしているのです。格差を生み、差別を助長しています。この件についてはのちほど詳述しますが、なぜ、それがわか

るのかという点だけいま言っておくと、かつて、私もその世界にいたからです。三菱地所時代、私はロックフェラーセンターの買収に携わっていたことを多くの書籍で書いていますから、読者の中にもご存じの人はいるでしょう。

ですから、彼らの気持ちもわかります。自分が関わっている取引は1000億円オーダーであり、ひとつの国の浮沈にすら関わっているという自負。名刺を出せば、多くの人がひれ伏すような感覚も理解できます。

しかし、私はそこから離れました。決してコンフォートゾーンではなかったわけではありません。十分に居心地のいい場所でした。たぶん、そこに居続ければ、その世界のトップランナーであり続けていたでしょう。

ところが、私は新たなゴールを見つけてしまったのです。当時はゴールとすら認識していませんでしたが、人工知能の第一人者ロジャー・シャンクが書いた『THE COGNITIVE COMPUTER』という書籍を手に取った瞬間、それを読んで強烈な刺激を受けてしまった瞬間、私はシャンクのいるイェール大学に行こうと決めていたのです。

ただし、その頃の私は三菱地所に入って数年の若手社員です。本来であれば、会社の仕事に集中していなければいけない時期だったでしょう。それがアメリカに留学して人工知能を学ぶというのは、周りの人々からしたら「何を考えているのか」と思う

ようなことです。シャンクのもとで学んで、その後どうするつもりなのか、と心配してくれる人もいました。

実をいえば、私自身もどうなるかなんてわかっていませんでした。しかし、シャンクのもとでコンピューターサイエンスを学びたい。認知科学を学びたい。これだけが私を突き動かしていたのです。もちろん、その思いの向こうには「そこに行けば何か面白そうなことがありそうだ」という予感はありました。

いま思えば、これが現状の外側のゴールだったのでしょう。当時、私にコーチはいませんでしたが、その代わりとしてロジャー・シャンクの『THE COGNITIVE COMPUTER』との出会いがあったということです。この一冊の本との出会いが、私を一気に現状の外側に連れていってくれたのです。

そういう意味では『THE COGNITIVE COMPUTER』が私の最初のコーチと言っていいのかもしれません（このことひとつを取ってもコーチがムダに話すことの不必要さがわかるでしょう）。

その時、私のそれまでのコンフォートゾーンはコンフォータブルではなくなっていたのです。もちろん、そこに居る人々が嫌になったとか、大きな不満があったとかというわけではありません。新しい場所に飛び出していきたい気持ちのほうが遥かに強

CamScannerでスキャン

くなってしまったのです。

◎変わるきっかけ

現状の外側にゴールが設定されると、いままでのコンフォートゾーンは居心地が悪くなってしまいます。

コンフォートゾーンとは本来そういうものなのです。

それはそうでしょう。心は早くゴールに向かって飛び出していきたいのです。

ところが、これまでのコンフォートゾーンでやり残したことや、そこを出るための準備は必要です。逸る気持ちを抑えながらそこに居ることは、次第に苦痛になってきます。つまり、これまでのコンフォートゾーンは時が経てば経つほど、アンコンフォータブルな空間に変わっていきます。

しかし、それはがっかりすることではありません。それが正しいのです。

逆に、新しいゴールが見つかったのに、これまでのコンフォートゾーンがコンフォータブルのままだったらそれは新しいゴールではありません。現状の中のゴールであり、あなたの世界はまったく変わっていません。

つまり「現状」とはいままでのコンフォートゾーンだったとも言えるのです。

ですから、本当の新しいゴールが見つかったかどうかは、いままでのコンフォートゾーンが苦痛になっているか、否かですぐにわかります。

なっていなければ、それは現状の外のゴールではないということです。

現状のひとつの形、それが、いままでのコンフォートゾーンでした。ですから、いまのコンフォートゾーンが心地よい、出たくないと思うのであれば、コーチングの必要もないわけです。

逆に言えば、コーチングに興味を持つという時点で、現状のコンフォートゾーンに満足していないことを意味します。

ここまで本書を読んだあなたがそのいい例ではないでしょうか？

あなたはいま変わるきっかけが欲しいと思っているはずです。その一方で新しいゴールはまだ見つかっていないでしょう。すでに新しいゴールが見つかっているのならば、かつての私のように、そこに向かってもう動き始めているはずです。

そうしていないということは、いまのコンフォートゾーンを直感的に「違う」と思い始めている反面、どうすればいいのかがわからない、暗中模索の状態だと推察できます。宙ぶらりんの状態の中で、自分が進むべき道を探しているのが、この本を手に

取っているいまではないでしょうか？

これからどのように判断し、行動していくのか、どういうゴール設定をしていけばいいのか、いろいろ試行錯誤している最中だと思いますが、確実に言えることが一つあります。それは、いまが一番重要な分岐点だということです。

◎ステップ・バイ・ステップ方式の誤り

一番重要な分岐点だという理由は、現状から出るか否かの分かれ道に立っているからです。

コンフォートゾーンは居心地の良い空間である反面、刺激があまりない、人を現状に縛り付けるものでもあります。本来であれば、ここから出ることによって、新しい世界とチャンスを手に入れることが可能となります。

しかし、コンフォートゾーンから出ることはアウェイの空間に出ていくことでもあり、自分の実力がうまく発揮できなかったり、未経験のことに直面して戸惑ったり、恥をかいたり、時には敗北を経験することだってあることを意味します。誰であってもそんな経験はしたくないわけですから、そこで大抵の人は「嫌な思いをしないで新

しいゴールを掴めないだろうか？」と考えます。
そこで導き出される結論の多くがいわゆるステップ・バイ・ステップ方式です。
大きなゴールをまず設定し、そこに到達するまでの間にいくつか達成しやすい手近なゴールを見つけて、それらをクリアすることで最終的なゴールへと到達するやり方です。
このやり方はすでにいろんな成功哲学や心理テクニックなどでも紹介されているポピュラーなものです。カウンセリングのひとつのテクニックとして加えているコーチング団体などもあるのではないでしょうか？
しかし、この方法には大きな問題があります。
その問題とはいまのコンフォートゾーンから出ないことが大前提になっている点です。どういうことかを説明しましょう。
例えば、社長というゴールを達成するためにステップ・バイ・ステップ方式を選んだとしましょう。その人はまずは課長、そして次は部長、その次は専務、副社長と進んで社長になるというような道筋を立てるはずです。
これを順調に達成していけば、社長というゴールに到達できるわけですが、それを成就するためにはただ単に仕事で成果を出すだけでは足りません。上司や人事部に喜

ばれる人間になることも大切になってくるはずです。逆にそれをしなければ出世はできません。これは日本に限らず、世界中どこでもそうです。しかし、それをするということは現状のシステムに自分を擦り合わせていくことを意味します。「それでいいのですか？」という話です。

たぶん、「出世のためにはそれは仕方ないんじゃないか？」と多くの人が思うでしょう。「ステップ・バイ・ステップ方式でゴールを目指したところで本当に社長になれる人間はたった一人。それまで何人もの同期が出世レースに敗れるのだから、その方法を取ることを悪くいうのはやめてほしい」と思うはずです。

もちろん、出世レースを戦うにはその方法しかないでしょう。

しかし、私がいま言っているのは出世レースの話ではなく、ステップ・バイ・ステップ方式では、いまの現実から逃れることができないということです。

実際、専務、副社長、社長とのぼっていくには会社にとって最適な人材であることを証明していく必要があります。そうなったら、ますますあなたの無意識は現状に合わせようとするでしょう。なぜなら、現状の最高の状態が社長だからです。人事で喜ばれるのはこういう仕事、上司に喜ばれるのはこういう人間。それに最適化していくことでますます現状に縛られてしまうのです。

[ステップ・バイ・ステップ方式の誤り]

ステップ・バイ・ステップ方式を使う。

一歩一歩上がることで社長という
ゴールに近づく。
しかし、そのためには会社に最適
化する必要がある。



ステップ・バイ・ステップ方式を使わない。

●階段を使わない。
●自分が心から欲するゴールを探る。
●自然に現状の外側に出ている。

CamScannerでスキャン

ステップ・バイ・ステップ方式でゴールを達成しようとすると、現状のシステムから出るどころか、現実を強化してしまい、そこからますます出られなくなってしまうという点が問題なのです。

◎ストレッチ・ユア・コンフォートゾーン

そもそもステップ・バイ・ステップ方式というのは、社会人のための方法論ではなく、青少年のためのものです。

その証拠に、このやり方をいつ教わったのかを思い出してみてください。たぶん、ほとんどの人が子供時代だと思います。遅くとも大学卒業前には知っていたでしょう。

実は、青少年のためのコーチングメソッドである『PX2』でも一部ステップ・バイ・ステップ方式を応用したものを取り入れています。ただし、『PX2』ではかなり慎重な導入の仕方をしていますが。

それが「ストレッチ・ユア・コンフォートゾーン」という考え方です。

日本語にすれば「コンフォートゾーンを広げましょう」で、自分にとって居心地の良い場所を作り、それを少しずつ広げていくという方法論です。この「少しずつ広げ

CamScannerでスキャン

る」というのがステップ・バイ・ステップ方式の考え方に近いでしょう。

子供時代はそもそもコンフォートゾーンが狭いわけです。単純な話、この世に生まれて数年、あるいは十数年なのですから広いわけがありません。そんな彼らにコンフォートゾーンの外側にゴールを設定しましょうと教えても少し早いのです。教えることは教えますが、現実的には、コンフォートゾーンを作っていきましょう。そしてそれを広げていきましょう、と伝えるのは当たり前の話です。もともと彼らは家庭・家族などの基本的なコンフォートゾーンしか持っていないのですから。

子供の時はコンフォートゾーンを出るとか、出ないとかが問題ではなく、まずはコンフォートゾーンを形作ること、グローイング・アップ・コンフォートゾーンが大切なのです。そしてそれを広げていく、ストレッチ・アップ・コンフォートゾーンへとつなげていきます。

しかし、「P×2」世代ではない、本格的なコーチングを学ぶ、あるいはクライアントになるような年齢となれば、もうそれは必要ありません。すでに確固たるコンフォートゾーンはできているはずだからです。しかも、コーチングに興味を持つということは、そのコンフォートゾーンに対して何かしらの不満を持っている証拠です。であるのに、いまのコンフォートゾーンをステップ・バイ・ステップ方式で広げてい

まうと、いつまで経ってもコンフォートゾーンから出られません。
もちろん、いまのコンフォートゾーンを気に入っているのであれば問題ありません。しかし、さきほどから言っているように、この本を手にしたり、コーチングに興味を持つということは、現在のコンフォートゾーンに不満を持っているからです。であるのに、その不満のもとである、いまのコンフォートゾーンを広げてしまってどうするつもりですか？　と私は聞いているのです。

◎ステップ・バイ・ステップ方式にはスコトーマの原理が働かない

さらに、ステップ・バイ・ステップ方式ではスコトーマが外れないという大きな問題もあります。
コーチングが現状の外側にゴールを設定するのは、そうすることでスコトーマが外れてこれまで見えなかった方法論、ゴールへの道筋が自然に見えてくるためです。
自然に見えてくる理由は簡単で、それらはもともとあなたの目の前にあったからです。現状の中にいるあなたにはスコトーマになってしまって、ヒントがヒントに、方法論が方法論として見えていませんでした。しかし、現状の外に出れば、スコトーマ

CamScannerでスキャン

が外れますから、ヒントや方法論は自然に見えてきます。しかも、これは特別な人だけにしか見えないというものではありません。人の認知を研究した結果から導き出されたものですのでほぼ誰にでも当てはまります。

ですから、我々コーチは「現状の外側に出ましょう。コンフォートゾーンの外側に出ましょう。そうすればゴールへの道筋は見えますよ」と自信を持って言えるのです。

ところが、現状から出ないステップ・バイ・ステップ方式では、スコトーマが外れることはありません。ヒントは隠れたままですし、ゴールへの道筋も見えないままです。

だからこそ、ここが大きな岐路だと、さきほど言ったのです。

現状のままで良しとするか？　新しいゴールに向かって進んでいくのか？

新しいゴールを選択するのであれば、ステップ・バイ・ステップ方式は採用できないのです。

◎コンフォートゾーンを広げることの怖さ

ここで、ステップ・バイ・ステップ方式とコンフォートゾーンの関係についてもう少し話しておきましょう。

前述したように、ステップ・バイ・ステップ方式と「コンフォートゾーンを広げましょう」という考え方は似ています。『PSⅡ』では、「コンフォートゾーンを広げましょう」という考え方を一部導入しているという話はさきほどもしました。ただし、大人向けのコーチングでは「コンフォートゾーンを広げましょう」という言葉は使いません。その理由は人を現状に縛りつけてしまうためですが、さらにもうひとつ、ホメオスタシスの原理が働かなくなるという問題点もあるからです。

ホメオスタシスは、いまのコンフォートゾーンの居心地が悪く、そこから逃れようとするから働くわけです。

ところが、コンフォートゾーンを広げてしまうと居心地の悪さが解消されてしまい、現状が心地よいものになってしまいます。

現状が心地よくなると聞くと一瞬いい話のように思われる人もいるかもしれませんが、言葉を換えれば、これまでの現状が続くということです。しかも、心地よくなったとしてもそのやりかたは大抵の場合、一時しのぎにしか過ぎません。

ひとつ、とてもわかりやすい例を出しましょう。

白人だけのクラスの中に黒人が一人入ってきたと思ってください。白人たちは排斥するか、一人のリーダー的白人が「そういう差別はやめよう。黒人だって同じ人

間じゃないか。仲良くしよう」と言って、その彼を迎え入れます。これには賛同者も多く、黒人はクラスメートになりました。それから数日後、もう一人、黒人が入ってきました。彼も受け入れられました。さらに数日後、今度は3人入ってきました。さらに数日後、今度は10人入ってきました。さて、クラスはどうなるでしょうか？

「どうなっているんだ。このクラスは。ここは白人のクラスじゃなかったのか！」と大騒ぎになるでしょう。

最初は白人のクラスというコンフォートゾーンでした。それを広げて、黒人を数人入れてもなんとかそのコンフォートゾーンは維持できました。しかし、数が増えて現実的に白人のクラスでなくなってしまったら、そのコンフォートゾーンは維持できないのです。白人のコンフォートゾーンはどこまで行っても白人のコンフォートゾーンであり、それが「現状」なのです。

こうなった原因は何かというと最初が詭弁だったからです。「そういう差別はやめよう。黒人だって同じ人間じゃないか。仲良くしよう」というあの言葉に嘘があったのです。この言葉の裏には「一人ぐらいだったら我慢しよう」という意味合いが含まれていたのです。もしかしたらリーダーの一人だけは本気で差別をやめようと思っていたのかもしれません。しかし、多くの白人たちにとっては「一人しかいないんだ

間じゃないか。仲良くしよう」と言って、その彼を迎え入れます。これには賛同者も多く、黒人はクラスメートになりました。それから数日後、もう一人、黒人が入ってきました。彼も受け入れられました。さらに数日後、今度は3人入ってきました。さらに数日後、今度は10人入ってきました。さて、クラスはどうなるでしょうか？「どうなっているんだ、このクラスは。ここは白人のクラスじゃなかったのか！」と大騒ぎになるでしょう。

最初は白人のクラスというコンフォートゾーンでした。それを広げて、黒人を数人入れてもなんとかそのコンフォートゾーンは維持できました。しかし、数が増えて現実的に白人のクラスでなくなってしまったら、そのコンフォートゾーンは維持できないのです。白人のコンフォートゾーンはどこまで行っても白人のコンフォートゾーンであり、それが「現状」なのです。

こうなった原因は何かというと最初が詭弁だったからです。「そういう差別はやめよう。黒人だって同じ人間じゃないか。仲良くしよう」というあの言葉に嘘があったのです。この言葉の裏には「一人ぐらいだったら我慢しようよ」という意味合いが含まれていたのです。もしかしたらリーダーの一人だけは本気で差別をやめようと思っていたのかもしれません。しかし、多くの白人たちにとっては「一人しかいないんだ

から我慢するか」だったのです。これが「コンフォートゾーンを広げる」というやり方です。

何が間違いかというと根本的な発想が間違っているのです。

現に、差別をなくしましょうと言っている限り、差別は残ります。

黒人にとって差別的でない空間を作りたいのであれば、差別の概念そのものがない新しいコンフォートゾーンを作らなければいけません。

私たちが目指さなければいけないのは、この「新しいコンフォートゾーンを作る」ほうなのです。

◎「世界から戦争と差別をなくす」というゴールのその先

ですから、私のゴールである「世界から戦争と差別をなくす」というゴールもまだまだ先があるわけです。

そもそもコーチングでは否定形の言葉は使わないほうがいいと教えています。であるのに「戦争のない世界」「差別のない世界」と言っているのは戦争のない世界がどういうものなのか？　差別のない世界がどういうものなのか？　言語で表せないからです。

これが私たちの世代の限界なのです。

私たちの世代は戦争という概念がある世界でずっと生きていますから、それがない世界がなかなか想像できないのです。ですから、「戦争のない」世界という否定形でしか表せないのですが、未来の人々が住む世界はそんな概念すらない世界にしたいのです。戦争や差別があることを前提としたゴールがある世界ではいけないと思っています。

これは私のゴールの話ではありますが、皆さんも同じです。現状を肯定するゴールを設定すると、現状が拡大する一方で新しい世界はやってこないのです。

新しい世界に必要なのは現状の肯定ではなく、新しいゴールであり、新しいゴールに近づくための新しいコンフォートゾーンなのです。

そして、その新しいコンフォートゾーンは、現状のコンフォートゾーンを出た先にしかありません。

◎新しい世界

現状の外側のゴールは現状にいる間は見ることはできません。ぼんやりとこんなも

のかなというぐらいです。

私がロジャー・シャンクのいるイェール大学を目指した時と同じようなものです。どんなゴールが待っているのかなんてまったく予測がつきませんでした。ＡＩの研究者になって本物の人工知能を作りたいとは思っていましたが、それがどんなゴールなのか、想像などつくわけがないのです。なぜなら、２０２２年の現在でさえ、本物の人工知能などできていないのですから。

ただし、ゴールがおぼろげにしか見えない状態であっても、何をすべきかの道筋ははっきり見えていました。ロジャー・シャンクに会うためには彼がいるイェール大学に入ることがまず、最初にすべきことです。これを実現させるためには留学の資金と会社の許可が必要でした。留学資金はフルブライト奨学金制度に応募して調達することに決めました。選考には大学の助教授や企業研究員、大学院生などが多数応募していましたが、無事に通過しました。会社の許可のほうですが、当時、社員大学院留学の制度は廃止になっていたので、私は人事部にかけあって社員留学制度を復活する書類を書き、人事部長に提出しました。現在、三菱地所に海外のＭＢＡを取った人間が多くいるのは私のお陰です。

このようにゴールがおぼろげであってもやることはわかります。逆にゴールを設定

したからこそ見えてきたものをやっただけなのです。

もしかしたら、「苫米地の場合はもともと学力があり、英語も堪能だったからできたことだ」と言う人もいるでしょう。

確かに、私の場合、もともとの学力や英語力には自信がありましたから、留学に関するハードルも短期間でクリアすることができました。しかし、仮に学力や英語力が足りなかったとしても、その時は補えばいいだけです。資金にしてもフルブライト奨学金がもらえない結果となった場合は何か別の道を探したでしょう。

大切なのは、足りないものを数えるのではなく、現状の外側にゴールを設定することです。そうすれば、そのゴールに見合ったコンフォートゾーンが見えてきます。新しいコンフォートゾーンが見えてきたら、よりリアルに、より詳細にイメージしていくと自然にゴールは近づいてくるのです。

◎新しいゴールに見合った新しいコンフォートゾーン

なぜ、自然に新しいゴールが近づいてくるのかといえば、私たちが持つホメオスタシスが働くからです。

CamScannerでスキャン

そもそもホメオスタシス＝恒常性維持機能とは、私たちが臨場感を持っている状態を「普通」と判断し、そこに近づけるように心身のバランスを整えていく働きを持っています。

これまで私がよく出してきた例で言えば、テストで60点を取るのが「普通」だと思っている生徒が偶然、90点を取ってしまった場合、次の試験では高得点を維持できない場合があります。いつも通りの点数60点に戻ってしまうことがあるのです。もちろん、高得点を維持する生徒もいますが、60点に戻ってしまう生徒のほうが多いのです。点がもとに戻ってしまう理由は、生徒の臨場感の問題です。

60点なのか、それとも新しい現実である90点なのか、どちらを選択するか、の二択があり、60点に戻ってしまった生徒は、60点の自分じゃないと安心できなかったのです。90点の自分に臨場感が持てず、無意識のうちに自分から点を下げてしまうのです。

これをコンフォートゾーンの話にすれば、「いままでのコンフォートゾーン」が60点のコンフォートゾーンです。そして、新しいゴールに見合う「新しいコンフォートゾーン」が90点のコンフォートゾーンです。

どちらに臨場感を持つかで結果は変わってくるのですが、新しいゴールがすでにある場合は「新しいコンフォートゾーン」に臨場感は自然に近づいていきます。しかし、

「新しいコンフォートゾーン」は[illegible]
[illegible]「新しいコンフォートゾーン」なのです。[illegible]
つまり、「新しいコンフォートゾーン」は「[illegible]」[illegible]
[illegible]のです。

わかりやすい例なので何度か話していますが、[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]「[illegible]コンフォートゾーン」[illegible]
しまいたくなってしまうのです。

それを「新しいコンフォートゾーン」の[illegible]
は、「新しいコンフォートゾーン」[illegible]
きます。

ちなみに、なぜ「新しいゴール」ではなく「新しいコンフォートゾーン」[illegible]
にイメージするのがよいかというと、「新しいゴール」は、[illegible]
としているからです。私のゴールである「世界から戦争と差別をなくす」というもの

「新しいコンフォートゾーン」はその時まだ完成されてはいません。新しいゴールに見合った「新しいコンフォートゾーン」なので、細部はまだまだ整っていないのです。つまり、「新しいコンフォートゾーン」は「いままでのコンフォートゾーン」に比べれば遥かに居心地が悪いのです。

わかりやすい例なので何度も出しますが、私で言えば、イェール大に行こうと決意し、フルブライト奨学金を受けられることが決まったぐらいの感覚でしょう。イェールに行くことは自分の中では決定していますが、実際に行っているわけではありません。シャンクにもまだ会っていません。その前に入学試験にまだ合格していません。そういう、中途半端な状態の時は、「いままでのコンフォートゾーン」にふと戻ってしまいたくなってしまうのです。

それを「新しいコンフォートゾーン」のほうに恒常性維持機能を設定させておくには、「新しいコンフォートゾーン」をよりリアルにイメージすることが大切になってきます。

ちなみに、なぜ「新しいゴール」ではなく「新しいコンフォートゾーン」をリアルにイメージするのかというと、「新しいゴール」は、現状の外側に出たとしても漠然としているからです。私のゴールである「世界から戦争と差別をなくす」というもの

CamScannerでスキャン

と同じです。それがどういう世界なのか、前述したようにいまだに私はイメージすることすらできません。

ですので、「新しいゴール」をリアルにイメージするというのは間違いです。間違いというよりも不可能です。

その一方で、「新しいコンフォートゾーン」はリアルにイメージしてください。それは可能ですし、そうすることでホメオスタシスが「新しいコンフォートゾーン」側に「恒常性」を設定し、自然にゴールに近づけてくれるのです。

◎新しいコンフォートゾーンはリアルにイメージする

現状の外側のゴールはおぼろげである一方、新しいゴールに見合った「新しいコンフォートゾーン」はリアルにイメージするということが本当にできるのか？

たぶん、読者の多くがそう思ったでしょう。

しかし、それは多くのコーチング経験者がたどった道ですし、私も経験しています。

さきほど少し触れましたが、有名な例をひとつ挙げましょう。北京オリンピックで前人未到の8冠に輝いたオリンピック米国代表スイマーのマイケル・フェルプスの話

です。彼に水泳を指導していたマーク・シューベルトはルーからコーチングを学んだ、元オリンピック米国代表水泳監督で、私の特に親しい友人です。

ですから、フェルプスもオリンピック代表になる前から現状の外側のゴールを設定していました。しかし、それは「オリンピックで金メダルを取る」といったものではまったくありませんでした。彼のゴールは「水泳をアメリカのメジャースポーツのひとつにし、アメリカ人の健康促進のために尽くす」というものだったのです。

当時のアメリカでは水泳はマイナースポーツでした。アメリカでスポーツといえば、アメリカンフットボールやベースボール、バスケットボールだったのですが、フェルプスは誰にでもできる、道具がなくてもできる水泳の素晴らしさをアメリカ国民に広めたいという夢を持っていたのです。

その夢を実現するには自分が世界的に注目されるのが一番だと考えた彼は、オリンピックで金メダルをたくさん取ろうと考えたのです。

ですから、彼にとって「金メダルを取った自分」はゴールでもなんでもなく、そうなって当たり前のこととして明確にイメージされていました。

つまり、金メダルは彼にとってコンフォートゾーンだったのです。

これが新しいゴールに見合った新しいコンフォートゾーンを設定するということです。

では、フェルプスはどのようにして「金メダルが当たり前のコンフォートゾーン」だとイメージしたのでしょうか？

この話は実際、フェルプスのコーチのマークから聞いた話ですが、フェルプスは練習の時から金メダリストの自分ならばどんな行動をとるのかを明確にイメージしていたと言います。立ち居振る舞いは当然として、泳ぐ時は常にコンマ0・何秒で身体の動きを見ていたと言うのです。最初のターンはコンマ0・何秒で、水で浮き上がってくるのはコンマ何秒か、0・0何秒単位でタッチする感覚、ターンする感覚を自分で感じながら水泳をしていたと言います。タイムから身体の動きからすべてを金メダルを取る自分として正確にイメージし、その通りに動くように繰り返していたのです。

言うまでもありませんが、これは努力ではありません。金メダリストであるマイケル・フェルプスであれば、それはやって当然の行動であり、やらなければ、気持ち悪くなるような感覚でした。これがホメオスタシスによる恒常性維持機能なのです。

◎コンフォートゾーンを再定義する

もしもいま、なかなかゴールに近づくことができないという人がいたら、一度、コ

ゾーンが範囲を狭めてしまいます。

もっと、コンフォートゾーンを広げていきませんか。

新たなゴールを見つけ、コンフォートゾーンをアップグレードしていきませんか。

新しいゴールが明確になっていきませんか。

ゴールはあくまで現状の外側に設定し、その姿は常におぼろげなものです。リアルなイメージをつけるのはゴールに見合ったコンフォートゾーンのほうです。

ゴールは自分が本当に望むもので、条件があるものです。そのゴールが現状の外にあることを確信して、それを達成するためには新しいゴールに見合ったコンフォートゾーンをリアルに設定してください。リアルにするためには細かいイメージを言葉にすることも大切です。自分の行動だけでなく、言動もコンフォートゾーンに見合ったものになっていきます。臨場感はさらに高まります。

わかりましたか。繰り返します。

コンフォートゾーンはゴールで定義されるものです。

ですから、自分がいまコンフォートゾーンだと思っている世界は本当にゴールから定義されている空間なのかをよく吟味してください。

そして自分がいる空間で居心地が悪いと思った時にはなぜ居心地が悪いのかも吟味してください。必ず、居心地が悪い理由があるからです。
その居心地の悪さとはあなたがいま抜け出すべき「現状」です。
コンフォートゾーンを広くするのではなく、狭く正確に定義することで、現状の外のゴールは見えやすくなってくるのです。

◎現状維持がなぜダメなのか？

現状維持がダメな理由については第1章でも書きましたが、人は限定合理性で生きているからです。
限定合理性とは、人は生来的に変化を好む生き物だということです。同じことが続くことを好みません。ですから、お金持ちたちは有り余るほどお金を持っていても、もっとお金が欲しいと思うのです。人は、いまいくらお金を持っているのか、ではなく、いくら増えたのか、減ったのかにしか興味がないのです。
人は本来、現状維持なんて大嫌いなのです。必ず、一定量の変化、特に増加を好ましいと思うのです。

CamScannerでスキャン

その一方で、人は危険を避けます。生物として当然の行為で、慣れ親しんだ場所で安穏に暮らしていければそれで問題はないと考えます。

つまり、人は変化は好きな一方で大きな変化は大嫌いなのです。

これをいまの世の中に当てはめると、現状の世界がまったく変わらない中で、現状のシステムだけが肥大化していく理由が見えてきます。

具体的に言えば、現在のコンフォートゾーンが維持される状態で、少しずつの変化が好まれている状態です。つまり、既得権益だけが肥大する社会なのです。

これで得するのは誰かというと現在の格差社会の頂点に立つごく一部の人間だけです。巨大な資産は巨大な利益を生み、人々の労働で得た利益など比較にもなりません。

いまの世の中は、富裕層にとってのコンフォートゾーンであり、それがいま全世界的に広がっている状態なのです。それが「現状」です。そこにいたら当然、格差社会と差別社会が広まるに決まっています。

私たちはここにノーを突きつけなければならないのです。

ですから、現状の外側にゴールを設定し、現状から外に出る必要があるのです。

最後に自分のゴールが現状の外のゴールかを判断する簡単な基準を紹介しましょう。

それはゴールについて考えた時、怖くなったり、不安になるか、どうかです。もしも

不安になれば、これは現状の外のゴールです。

そして、私たちコーチの仕事はクライアントに不安を作ることです。コーチは人生のあらゆる場面（バランスホイール）で現状の外のゴールを設定する手伝いをします。それは、人生のあらゆる場面に不安を作ることでもあります。つまり、コーチの仕事はカウンセラーとは正反対だということです。

第6章
コーチング総論

CamScannerでスキャン

◎コーチングの世界観

最後の章は総論です。

本書ではエフィカシー、コンフォートゾーン、スコトーマ、ブリーフシステムといった概念を改めて解説したり、エスティームの再定義をしてきましたが、これらを単独で理解してもそれほど意味はありません。一つひとつを切り離したり、単独の技術や知識として理解するのは木を見て森を見ずになってしまいます。よって、第6章では、これまでの話を総括する意味もこめて、コーチングの世界観をお話ししていきましょう。

そもそもコーチングの世界観を皆さんはどのように考えているでしょうか？　つまり、何のためにコーチングの知識や技術を得ようとしているのですか、という部分です。

これはとても重要なことで、コーチングは世界観がなければ意味がないのです。本書の最初でも書きましたが、コーチングはカウンセリングやメンタルトレーニングといったものとは違います。人生を丸ごと変えるものになります。現状を超えて、新しい世界に行くための方法論がコーチングです。

しかし、本書の中でも書いたように多くの人は「現状から抜け出たい」と言いながらも現状の内側にゴールを設定してしまいます。現状の内側にゴールを設定したまま

現状から抜けること、いまの状態から脱出することは不可能です。

であるのに、残念ながら多くの人が現状の内側にゴールを設定してしまうのは、一体なぜなのでしょうか？

理由は2つあります。1つ目は、人は現状の外側を見ることができないためです。現状の内側にいる状態で外側を見ることはとても難しいのです。

例えば、戦争をしている2つの国同士が、相手国の国民の気持ちを理解することはとても難しいでしょう。

会社の中でも同じです。上司と部下では考えていること、気にすべきことが違うのですから、なかなか相手を理解することはできません。相手を理解することができなければ、自分の考えの中で目標や方法論、解決策を見いだす以外に方法はありません。しかし、その考えはどこまで行っても自分勝手な考えにしかならず、相手を本質的に理解したことにはならないのです。

商店で考えるともっとわかります。相手はお客さんです。お客さんが何を求めているのかがわかりさえすれば、商店主はそれを提供すればいいのですが、商店主にはお客さんの気持ちはわかりません（そもそもお客さん自身が何を欲しているのかをわかっていないことだってあります）から自分の売りたいものを提供する以外にないの

です。いずれにせよ、現状の内側に居ては、何をゴールにすればいいのかはわからないのです。

2つ目はとても重要で「利他的なゴールを設定していない」ということです。利他的なゴールとは言葉通り、他人を利するためのゴールです。そういうゴールを設定していないとやはり現状の内側にゴールを設定してしまいます。

ただし、私は、利他的なゴールを設定していないことを悪いことだと言うつもりはないのです。自分のことで精一杯の時に、利他的なゴールなど誰が考えるでしょうか？　まずは、自分のこと、自分の始末ができるようになってから他人のことを考えるのは道理にかなっていると言っていいでしょう。ですから、私はこれができていなくてもなんら問題はないと思っています。

ただし、それをしていると現状の内側にしかゴールの設定はできないのです。理由についてはここまで本書を読んできた人であれば、わかっていると思いますが、その行為は自分のコンフォートゾーンを広げている行為なのです。

多くの人はどうしても古いコンフォートゾーンに固執します。できるならば、そこから出ないで現状を変えることはできないかともがきます。

もちろん、それで問題が解決することもあるでしょう。カウンセリングやメンタル

トレーニングなどは現状を変えずに少しずつ問題を解決していく方法論ですから、それで済む場合は、積極的にこれらのメソッドを活用すべきだと思います。

しかし、「ここで一念発起して人生を変えるんだ」と決意した時には、いままでのコンフォートゾーンから出る以外にはないのです。そして、いままでのコンフォートゾーンから出るとなれば、コーチングが必要になるのです。

つまり、コーチングの世界観とは従来のコンフォートゾーンを出たあとの世界をどう作っていくか、なのです。

◎コンフォートゾーンを出た世界

いままでのコンフォートゾーンから出ると不安になるだろうし、思い通りにならないことにも遭遇します。ですから、多くの人がいままでのコンフォートゾーンから出ることを嫌がるのです。

しかし、いままでのコンフォートゾーンから出た世界は、とてもすっきりしたりする世界でもあります。それはそうでしょう。人生を変えたいという思いが湧き上がってくる理由のほとんどは、いまのコンフォートゾーンが不満だからです。居心地はい

トレーニングなどは現状を変えずに少しずつ問題を解決していく方法論ですから、それで済む場合は、積極的にこれらのメソッドを活用すべきだと思います。

しかし、「ここで一念発起して人生を変えるんだ」と決意した時には、いままでのコンフォートゾーンから出る以外にはないのです。そして、いままでのコンフォートゾーンから出るとなれば、コーチングが必要になるのです。

つまり、コーチングの世界観とは従来のコンフォートゾーンを出たあとの世界をどう形作っていくか、なのです。

◎コンフォートゾーンを出た世界

いままでのコンフォートゾーンから出ると不安になるだろうし、思い通りにならないことにも遭遇します。ですから、多くの人がいままでのコンフォートゾーンから出ることを嫌がるのです。

しかし、いままでのコンフォートゾーンから出た世界は、とてもすっきりしたクリアな世界でもあります。それはそうでしょう。人生を変えたいという思いが湧き上がってくる理由のほとんどは、いまのコンフォートゾーンが不満だからです。居心地はい

いかもしれませんが、それはもうぬるま湯です。出たなら不快な思いが待っているでしょうが、ぬるま湯に浸かり続けることも決して気持ちいいものではありません。

いままでのコンフォートゾーンは居心地のいい一方で、代わり映えのしない世界でした。いつも通りのことがいつも通りに起きる予定調和の世界です。ある程度の安定と安寧が約束された世界です。ただし、それ以上のものは一切望めません。多くの人はそれが嫌だから、満足できないから「人生を変えたい」と思うのです。

◎現状の外のゴールの作り方

コーチングのメソッドの多くは、いまいった「いままでのコンフォートゾーン」から出るためのものでもあるのです。そして、その方法とはすでに本書でも提示しているように現状の外にゴールを作ることです。

ところが、この現状の外にゴールを作ることはなかなか難しいのは前述した通りです。とてつもなく大きなゴールを作りましょう、という言い方をする時もありますが、通常ではなかなか設定できません。そんな中でどうやって現状の外にゴールを設定すればいいのでしょうか？

一番確実なのはコーチングを受けることです。第1章でも言ったようにコーチはもともとクライアントの現状の外にいますから、現状の外のゴールを設定できるように導くことができます。ですから、一番の近道はコーチに頼むことです。

とはいえ、クライアント自身が現状の外のゴールがどういうものかを知っておくことも大切です。現状の外のゴールがどういうものかを理解していればコーチングはよりスムーズに進むでしょう。

それではまず、現状の外側にゴールを設定する場合の要点を見ていきましょう。重要なことはさきほども言った利他的なゴールであるということです。自分だけが得するゴールを設定しているうちは現状の外に出ることはかなり難しいでしょう。

そもそも現状というのは現在のコンフォートゾーンであり、コンフォートゾーンとは排他的な空間なのです。排他的とは言葉を換えれば、利己的もしくは自分と自分の仲間だけが得すればいいという空間です。その空間から出るためには排他をやめることが肝要となります。つまり、利他的な思考を巡らせることがいまのコンフォートゾーンから自然に出ることになるのです。

これまで何回も例に出してきましたが、元水泳選手のマイケル・フェルプスのゴールは「水泳をアメリカのメジャースポーツのひとつにし、アメリカ人の健康促進のた

めに尽くす」でした。

私のゴールも「世界から戦争と差別をなくす」です。ルー・タイスのゴールも私と同じものでした。ルーの場合は紛争地域に行って争う両派の代表と会って「ルーがそう言うなら争いをやめよう」ということで紛争をおさめたことまであります。

現状の外のゴールは確かに設定するのは難しいでしょう。それはあまりにも大きすぎてリアリティが湧かないからですが、本質的には利他的なことを考えていけばいいだけなのです。

例えば、「自分がお金持ちになる」「プロのサッカー選手になる」などといったゴールを実現させるのは確かに簡単ではありません。しかし、大きなゴールかと言われれば、それほどでもありません。なぜなら、自分だけのゴールはどこまでも自分だけのものだからです。

お金持ちになりたいのであれば、「なんのためにお金持ちになるのか」を考えてください。「儲けたお金をどう使うのか?」を考えてみてください。「そんなことはお金を手にしてから考える」ではダメなのです。そんな考え方だからお金の奴隷のような人になってしまうのです。

第1章で述べたように、お金はただの道具で、それをどう使うかが問題なのです。

そして、お金は社会に貢献するために使うものです。お金というシステムがない時代、私たちは自分の機能を共同体に提供していました。お金があるいまの時代もそこに変わりはありません。利他的になるというのは「そういう当たり前のことを思い出してください」ということなのです。

どうですか？　現状の外にゴールを設定するためのヒントになりましたか？

あとは自分の機能と相談しながら何を社会に提供できるのかを考えればいいのです。単純に「私は○○をすることで人の役に立つ」でもいいでしょう。○○の部分に何を入れるかはその時点で夢中になっていることでもいいのです。そこから始めれば、現状の外にゴールを設定することはそれほど難しいことではないはずです。

◎大切なのは現状の外のゴールと、リアルなコンフォートゾーン

現状の外にゴールを設定できたら続いては「新しいコンフォートゾーン」を作ります。これについてはすでに第5章でも述べていますが、要はコンフォートゾーンは広げないということです。広げると現状を拡大するだけで、ゴールの達成から遠ざかります。

そうではなく、いままでのコンフォートゾーンから出て、新しいコンフォートゾー

ンを作ることです。新しいコンフォートゾーンは現状の外に設定したゴールに対応したものになります。噛み砕いていえば、利他的なゴールを成就するためには当然あってしかるべき空間を作るということです。

例えば、「日本人が幸せになる」といったゴールを設定したとすれば、あなたの職業のあり方、健康のあり方、地域社会でのあり方、ファイナンスのあり方などそういったもののすべてが変わってくるでしょう。「日本人が幸せになる」ためであったら、自分がどんな人間であり、どんな行動を取り、どんな言動をするのか、は自然にわかってくるはずです。その姿をリアルにイメージし、そのイメージ通りに行動することが「新しいコンフォートゾーン」を作る方法なのです。

こうやって言葉に書いてしまえば、それほど難しいことではないはずです。誰もが達成できるものだと私は思っています。

◎空手キッズの憂鬱

ただし、問題は常に山積し、人々の悩みは尽きません。私たちはその日々の悩みに対応するあまり、大きなゴールを見失ったり、そもそもの考える土台を間違えてしま

うことも多々あるのです。これがあるからなかなか現状の外のゴール設定がうまくいかないのです。

とはいっても具体的に何が問題なのかがわからないと対応できないと思うので、ここからいくつか現実社会の問題点を紹介していきましょう。

まずは先日、私がコーチングについての基礎知識を連載しているある空手雑誌の質問コーナーに寄せられたものを紹介しましょう。内容は現在空手を学んでいる空手キッズからの相談です。

「苫米地先生、こんにちは。僕はいまコロナの影響で試合ができません。そのため、空手がつまらなくなってしまいました。どうやってモチベーションを保ったらいいでしょうか？」

一見、普通の質問です。編集部には同じような質問が中学高校大学生に至るまで4、5通も届いたというのですから、多くの青少年たちがコロナ禍で同じ思いを抱いているのでしょう。

ただし、この時の回答で私は本音を書いていません。モチベーションを保つという部分についてのみ、「モチベーションというものはそもそもありません、ゴールが設定されていないからですよ」と答えて [illegible]

うことも多々あるのです。これがあるからなかなか現状の外のゴール設定がうまくいかないのです。

とはいっても具体的に何が問題なのかがわからないと対応できないと思うので、ここからいくつか現実社会の問題点を紹介していきましょう。

まずは先日、私がコーチングについての基礎知識を連載しているある空手雑誌の質問コーナーに寄せられたものを紹介しましょう。内容は現在空手を学んでいる空手キッズからの相談です。

「苫米地先生、こんにちは。僕はいまコロナの影響で試合ができません。そのため、空手がつまらなくなってしまいました。どうやってモチベーションを保ったらいいでしょうか？」

一見、普通の質問です。編集部には同じような質問が中学高校大学生に至るまで4、5通も届いたというのですから、多くの青少年たちがコロナ禍で同じ思いを抱いているのでしょう。

ただし、この時の回答で私は本音を書いていません。モチベーションを保つという部分についてのみ、「モチベーションというものはそもそもありません、ゴールが設定されていないからですよ」と答えておきました。

しかし、私が一番気になったのはモチベーションの部分ではなく、「試合ができなくて空手がつまらなくなってしまった」というほうです。

実は、こちらのほうが深刻な問題であり、現代社会の本質的な問題を示しています。

「試合がなくてつまらない」

この何の変哲もないボヤキに現代社会の根本的な歪みがあるのです。

現代社会の歪みについて語る前に、なぜ、私が本音を書かなかったのかを説明しましょう。それは「試合がなくてつまらない」という表現に私のコンフォートゾーンが大きな違和感を覚えたからです。

私にとって空手とは武術です。そして武術とは試合をすればどちらかが死ぬものと私は教わってきました。私の実家は武家なので家に伝わる武術があります。その継承をしている私は武術に関して現代とは違う価値観を持っているのです。ただし、違う価値観と言っても武術の本質は殺し合いです。そこは時代がどれほど移ろうと変わるものではありません。そういう技術であるからこそ門外不出にするのです。

しかし、現在は武術のことを武道と言います。術よりも道であり、道のほうがより崇高なものであるという感覚です。ここにも私は違和感を覚えます。

こういった個人的な思いがあったのと、さらに現在の日本社会が抱える大きな問題

がそこに内包されており、あまりにも大きな話となるので、空手キッズにはわかりやすいモチベーションの説明だけにとどめておいたのです。

では、現在の日本が抱える大きな問題、現代社会の歪みとは何でしょうか？

その答えはコーチングを日本に広める理由、コーチングが持つ社会的機能、使命が大きく関わってきますので、順を追って説明していきましょう。

◎コンフォートゾーンと違和感

「コンフォートゾーンは広くしてはいけない」と前章で書きました。なぜ、広くしてはいけないのかは、さきほど私が覚えたような違和感を、違和感として認識できなくなってしまうからです。

例えば、空手はもともと武術です。柔道ももともとは柔術であり、剣術です。「道」がつくようになったのは明治に入ってからです。

武術が武道になったのも同じです。明治政府が国外向けに武士道というものを作ったことで武術全般が「道」化してしまったのです。

当時、開国したばかりの明治政府は西洋文化を積極的に取り入れる一方で、日本独

自の文化、キリスト教的な世界観にも負けない精神性を持つなにかを模索していました。そこにぴったり合致したのが「武道」という概念でした。戦いの技術としての武術にタオイズム的（道教的）な世界観を加味し、キリスト教世界における騎士道精神にも負けないものが日本にもあるとアピールしたのです。西洋の真似ばかりではなく、日本にもオリジナルの精神性があるのだと。その背景には新渡戸稲造が英語で書いた『武士道』という本が海外でヒットしたことも大きいでしょう。

武道という言葉自体は江戸時代からありましたが、その概念は西洋社会を意識した明治政府が人為的に作ったものです。簡単に言ってしまうと武術から人殺しの技術を抜き取り、一神教とタオイズムのエッセンスを加えたものが武道です。

この武術の武道化に特に寄与したのが嘉納治五郎先生で柔術を柔道化し、のちにはオリンピックスポーツにまで発展させました。柔道が世界的スポーツへと大きく変貌していくきっかけとなったのです。

しかし、多くの元武士たちは、武術は武術として伝えています。それどころか、柔道を作った嘉納治五郎先生ですら嘉納塾というものを作って武術的な部分を残そうとしていました。その嘉納塾の塾長を務めたのが私の祖父、苫米地英俊です。

「柔術」は新たな名前と意味を加味されて「柔道」となりましたが、本当はまったく

新しいスポーツでした。しかし、武術の看板だけは外さなかったため、本質が歪んでしまう結果になったのです。これをコーチング的に言うと「コンフォートゾーンを広げてしまう」行為なのです。

嘉納治五郎先生は、たぶん柔術は柔術として嘉納塾で別に伝えていくつもりだったのでしょう。しかし、スポーツ化され、試合形式で順位が決まるようになってしまうとどうしても人はそちらのほうに意識が移ってしまいます。本質を忘れ、試合での勝ち負けや大会における順位のほうに一喜一憂してしまいます。

それは空手でも同じです。

空手キッズたちが「試合がなくてつまらない。モチベーションが上がらない」とぼやいてしまうのは最初から本質が伝わっていないからです。

本来、試合は死合いであり、どちらかが死んで終わるものです。実際、かつての沖縄空手の達人たちも強さの証明をするのは「かきだみし」という死合いだったそうです。「かきだみし」といっても日時と場所が決まっているわけではありません。自分の名を上げたい若い猛者たちが、強いと言われる達人にある日突然、不意打ちで襲撃することを言います。

私の盟友である沖縄拳法空手道 沖拳会の山城美智6代目師範に聞いたところによ

ると、数代前の師範が深夜、「かきだみし」を仕掛けられたといいます。3人がかりの闇討ちで、達人が厠に入っているときに突如、槍を持って襲いかかってきたそうです。

しかし、その師範は3人のうち2人を返り討ちにし、かろうじて生き残った1人が師範に弟子入りし、秘伝を受け継いだそうです。その師範は3人のうちの1人に見どころがあるから生かしておこうと思ったわけではありません。たまたま生き残っただけです。生き残ったあと、命懸けで弟子入りを希望したので仕方なく入門を許可しただけなのです。

武術とはこういうものです。そういった本質を理解すれば、試合なんかないほうがいいのです。

私が空手雑誌の連載にこれを書かなかったのは空手キッズたちにそれを言っても仕方ないからです。彼らの先生がすでに武術ではない武道（もしくはスポーツ）の人たちであり、それを伝えても理解されないだろうと感じていたからです。

なぜ、こんなことになってしまったのか、といえば、明治期に武術に道教と一神教を融合させ、武術を武道だと言い張ってしまったためです。別物として作ればよかったのですが、それでは海外に対する説得力にかけてしまうため、武道を古より伝わる日本の技術と精神ということにしてしまったのです。

CamScannerでスキャン

このやり方は「コンフォートゾーンを広げる」ことと本質的に同じです。武術と武道はまったく別物です。それを作った武術家たちもわかっていただろうし、なにより嘉納先生が嘉納塾を作ったことでもそれはわかります。

武道は外国向きに作った方便だったのです。

しかし、明治政府はこれが日本の古来より伝わる伝統だとして推進してしまいました。すると何が起こったのかというと現代の柔道や空手のようなスポーツ化です。

私はスポーツが悪いと言うつもりはまったくないのですが、武術と武道は明確に分けるべきだったと思います。武道を武術のように言い、何年もそれを続けているうちに武術としての本質が見えなくなってしまうからです。

◎スポーツの本質が崩れた現代

こう言ってもピンと来ない人は多いでしょう。

武術が人殺しの技術だろうといまはもう武道として確立されているし、なにより柔道も空手もオリンピックスポーツとして認められている。こちらのほうが本質で大切なことなのではないのか、という意見もあるし、現在ではそちらのほうが主流でしょう。

しかし、私が一番マズい現象だと思っているのは、そのスポーツ化であり、オリンピック至上主義の世界的蔓延なのです。

はっきり言います。

いまのオリンピックは私のコンフォートゾーンとは相容れないものなのです。

空手や武道の試合化が進み、スポーツ化することはやむを得ないと思っています。

現実には武術を使用して殺し合いなど現代でお目にかかることはまずないでしょう。ですから、スポーツとして武道や空手道を楽しむ人々はそれはそれで問題ないと思っています。

しかし、そうなれば、今度はスポーツの本質とは何かが問われます。

スポーツは本来、健康増進のための運動だったはずです。それが次第に娯楽の要素が強くなり、やがて試合が行われるようになって勝ち負けにこだわるようになりました。

しかし、そうなってもスポーツの本質は健康増進と娯楽です。

ところが、いつの頃からか、スポーツは勝ち負けへのこだわりが強くなっていきました。それは3位よりも2位が偉く、2位よりも1位が偉いという、順位へのこだわりといってもいいでしょう。さらに、そこにビジネスが加わります。

順位にこだわる精神は、自らの自尊心のあり方を社会的な基準でしか測れないことを意味します。私が再定義する前のエスティームであり、社会的な立場が高ければ高いほど自尊心も上がっていきます。会社であれば社長を頂点とするヒエラルキーの中でどこに自分が位置するかだけで判断する世界なのです。

つまり、スポーツをすることによって、他人が決めた物差しでしか自分の価値を測ることができない人間を作り出しているわけです。

別に私は大げさに言っているわけではありません。

その証拠に、現にオリンピックがいまそういう場になっているではありませんか。金メダルは銀や銅よりも偉いのです。メダルの色の差というのは実際は時の運であることが大きいのに、です。それは世界選手権で何連覇もしている選手がオリンピックでは勝てないということがよくあることでもわかるでしょう。

であるのに、各国は金を何個取った、銀を何個取ったと言っては彼我の比較をします。私たち国民も不思議とオリンピックではナショナリズムに燃えてしまい、どうしても銅よりも銀を、銀よりも金を喜んでしまうのです。

しかし、この考え方は本来のスポーツの考えと掛け離れたものです。

◎スポーツ化と西洋化

勘違いしてほしくないのはスポーツが悪いと言っているわけではない、ということです。スポーツをすることで本質が見えなくなるということではなく、スポーツでさえ、その本質が見失われつつあると言っています。

そもそもスポーツの本質とはなんでしょうか？

それはアマチュア精神というものでした。かつてのオリンピックでは、そのアマチュア精神についてわかりやすくこう語られています。

「オリンピックは参加することに意義がある」

勝ち負けを競うのではなく、各国の代表選手が戦争ではなく、スポーツで競い合うことで交流を深め合う平和の祭典がオリンピックというものでした。少なくとも、そういう時代はあったのです。

ところが、1984年のロサンゼルスオリンピックからプロスポーツ選手の参戦が認められ、多くのスポンサーを募る商業イベントになった途端、平和の祭典という言葉はただのお題目に変わりました。

皮肉なことに、それまで世界的にはあまり人気がなかったオリンピックでしたが、

CamScannerでスキャン

商業化されてから一気に人気が上がり、人々は選手の勝ち負けに一喜一憂するようになったのです。順位を付けること、順位を少しでも上げることが素晴らしいという考え方はここから大きく広がっていくのです。

ちなみに、世界的に人気がなかった頃のオリンピックですが、日本では人気がありました。それも異常に金メダルに価値を置く、いびつなものでした。実際、金メダルを取れなかったことが一因で自殺する選手まで出ています。

勝利至上主義、金メダル至上主義は戦後の日本人の心の中に深く刻まれているようです。戦争では負けたが、スポーツでは負けないぞ、という思いがあったのかもしれません。

しかし、さきほども言ったように、スポーツの、特にアマチュアスポーツの本来の考え方は勝利至上主義ではありません。娯楽であり、健康増進です。大会に勝つにしても、それは腕試しであり、勝ち負けに主眼を置くことはそもそもなかったのです。あくまで娯楽の範囲の中にある勝ち負けでした。

ところがいまはどうでしょうか？　日本だけでなく、世界中が金メダルの数は何個で、銀メダルは何個だとやっています。選手も観客も銀メダルでは嬉しそうな顔をしません。さらには政治にも利用されています。

アマチュア競技全体も、大会に出場して勝つこと、優勝すること、あるいは他人よりも上の順位になることにしかモチベーションがわかないような構造になりつつあります。

日頃の練習の成果を試す場ではなく、そこでとった順位で人間性や人としての価値まで決めてしまうのです。

◎コンフォートゾーンをゴールと勘違いする人たち

恐ろしいのは、近年、この傾向が日本全体に蔓延しつつあることです。偏差値や学歴は言うに及ばず、どの企業に勤めているのか、どれくらい年収があるのか、どこの土地に住んでいるのか、どんなブランドものを持っているのか、などなど、あらゆる物事が社会的な物差しを拠り所に構築されています。

すべてが他人より一つでも上の地位を獲得し、優位に立つ意識。それを維持し続けることがコンフォートゾーンであり、同時にゴールなのです。もちろん、これはコーチングでいうゴールとは似ても似つかないものです。

CamScannerでスキャン

実際、多くの人が自分の夢はなんですか？　と聞かれて、「将来の夢はお金持ちになることです」と答えます。

ゴールとは本来、「お金持ちになって何をするのか？」です。ところが、「お金持ちがゴール」といってしまうと、現状のゴール以前の話になってしまいます。

彼らはコンフォートゾーンをゴールと勘違いしています。裏を返せば、彼らにはゴールがありません。だから、空手キッズが「試合がなくてつまらない」と言ってしまうのです。スポーツ化し、他人の物差ししか拠り所がなくなってしまった空手は点数を取る場がなければやる意味がないのです。

これと同じように、仕事や勉強にしても、点数を取る場、他人から評価を得られる場がないと「つまらない」になってしまうのです。

そこにあるのはコンフォートゾーンだけで、ゴールはどこにもありません。となれば、誰もが現状維持だけを望むでしょう。自分が勝ち続ける世界の維持だけを望みます。

しかし、自分が勝ち続けるということは自分よりも弱い人間を周りに置いておくことを意味します。自分よりも強いやつがいたら自分の世界からは排除する。そうやってコンフォートゾーンばかりを広げていく世界が現状維持の世界なのです。私はその

CamScannerでスキャン

世界がいまのオリンピックの世界に凝縮されているように見えるのです。

◎オリンピックの歪んだ世界

オリンピックがそもそも古代ギリシャに端を発しているのは皆さんもご存じでしょう。各都市国家の代表が戦うことで都市国家間の優劣を競っていました。各都市国家にとっては戦争にも等しいもので、実際、ペルシャ軍がギリシャ全体に戦争を仕掛けてきた時も各都市国家はオリンピックへの参加を優先させたぐらいです。結局、対ペルシャに立ち上がったのはスパルタとアテネだけで、映画『300』でも有名になったペルシャ兵10万人対スパルタ兵300人の戦いへと発展していきます。

その後、数百年が経ち、再び、オリンピックが開催されるようになりますが、この時はヨーロッパの貴族たちが中心となったアマスポーツの祭典であり、前述したようにプロの参加が禁止された、スポーツによる交流の場の意味合いが強いものでした。

ところが、1984年のロサンゼルスオリンピック以降、商業化が進み、オリンピックはアマチュア精神を捨て去ります。勝負至上主義となり、勝ったものだけが多くのスポンサーを獲得し、持て囃される時代が到来するのです。

[illegible]まったのはスポンサーとして企業が金を出すからです。金を出す以上、企業は見返りを要求してきます。勝てる選手や競技に賞金が投入されます。賞金が投入された選手や競技は環境が良くなり、さらに勝ちやすくなっていきます。また、賞金を投入されていながら勝てなかった選手や競技は勝てなかった瞬間に賞金をストップされて[illegible]を奪われることになります。

勝利とお金、この2つがセットとなり、スポーツが本来持っていたアマチュア精神は消滅しました。実際、いまアマチュア精神などと言うスポーツ選手は1人もいません。

さらに、オリンピックの様子はテレビを通じて全世界に配信されます。勝てば金と名誉が約束され、敗者はすべてを失うことを目の前で見させられるのです。こうやって視聴者にも、勝利と金の法則が刷り込まれていくようになります。

もとより、この世の中は敗者よりは勝者のほうがいいですし、お金がないよりはあったほうがいいでしょう。言うまでもないことです。

しかし、かつては、この世は金だけではない、勝つだけがすべてではないという考え方も、ごく当たり前に存在していました。その声が次第に小さくなっていったのはロサンゼルスオリンピック以降なのです。

といってもロサンゼルスオリンピックが悪の元凶だという話では決してありません。

CamScannerでスキャン

そうなってしまったのはスポンサーとして企業が金を出すからです。金を出す以上、企業は見返りを要求します。勝てるであろう選手や競技に資金が投入されます。資金が投入された選手や競技は環境が良くなり、さらに勝ちやすくなっていきます。また、資金を投入されていながら勝てなかった選手や競技は勝てなかった瞬間に資金をストップされてどん底を味わうことになります。

勝利と金。この2つがセットとなり、スポーツが本来持っていたアマチュア精神は消滅しました。実際、いまアマチュア精神などと言うスポーツ選手は1人もいません。

さらに、オリンピックの様子はテレビを通じて全世界に配信されます。勝てば金と名誉が約束され、敗者はすべてを失うことを目の前で見させられるのです。こうやって視聴者にも、勝利と金の法則が刷り込まれていくようになります。

もとより、この世の中は敗者よりは勝者のほうがいいですし、お金がないよりはあったほうがいいでしょう。言うまでもないことです。

しかし、かつては、この世は金だけではない、勝つだけがすべてではないという考え方も、ごく当たり前に存在していました。その声が次第に小さくなっていったのはロサンゼルスオリンピック以降なのです。

といってもロサンゼルスオリンピックが悪の元凶だという話では決してありません。

この五輪はあくまで象徴です。

そうではなく、ロサンゼルスオリンピックの枠組みを作り上げた人々、勢力の台頭こそが現在の勝利至上主義、拝金主義を作り出しているのです。

◎拝金主義オリンピックを作り上げた人々

前述したように、現在の拝金主義はロサンゼルスオリンピックを作り上げた人々によって作り出されているのです。

私がいまのオリンピックを座視できないのは、彼らの跳梁跋扈がこの数十年であまりにもひどくなっているためです。

私のゴールは「世界から戦争と差別をなくす」というものです。しかし、ロサンゼルスオリンピックを作り出した人たちは積極的に差別を作り出そうとしています。格差社会という差別を作り、低賃金労働者を世界各国で作り出そうとしています。企業買収によって中小企業を潰し、何不自由なく幸せに暮らせていた人々を貧困化させ、低賃金労働者にするのです。

そのくせ、彼らの資産だけは減りません。逆に膨れ上がる一方です。コロナ禍で利

CamScannerでスキャン

益を伸ばしているのはそういう輩ばかりです。彼らは格差社会という差別社会をいま積極的に作り出しています。

その差別社会こそ、勝ち負けしかない世界です。世界を勝ち組と負け組に二分し、勝ち組に尻尾を振る者だけがこの世の春を謳歌できる世界です。

私が「オリンピックはコンフォートゾーンではない」と感じるのは、いま説明したような世界観を持っているからであり、最初の空手キッズの質問である「試合がなくてつまらない」という世界観もオリンピック側につながっているためです。

オリンピック的な世界観が日本の子供のボヤキの中にまで広がってしまっていることに危機感が募るのです。

◎拝金主義が蔓延する世界

子供がオリンピック的世界観にハマってしまう理由は大人がその世界観にどっぷり浸かっているためです。

２０２１年の東京オリンピックで正式種目になった空手となれば、オリンピック的世界観に大人も子供もハマってしまうのは当然でしょう。その気持ちはわかりますが、

CamScannerでスキャン

空手の本質を忘れていいという話でもありませんし、なにより試合至上主義＝勝利至上主義に陥っていい理由にもなりません。

空手を例にするのはこの辺でやめますが、問題なのはオリンピックを主催する人々が作り上げようとしている世界及び世界観なのです。

こういった世界観はいま日本に大きな害をなそうとしています。

その最もわかりやすい例がオリンピックだったのですが、もう一つカジノの誘致にも通底しています。

日本にカジノを誘致することは百害あって一利なしというのが私の考えです。詳しい理由は別の書籍に書いたのでそちらを参照してほしいのですが、簡単に言えば、日本国民は誰も得をしないからです。政治家たちが盛んに喧伝しているような誘致のメリットは何一つありません。

カジノで使われるお金は外資系の運営会社に入るだけで、地元に還元されません。食事や観光などのカジノに付帯する産業に金が落ちると主張する政治家や識者もいますが、彼らは無知なのか、知っていて嘘をついているのかのどちらかで、カジノ周辺の商店にお金は一切落ちません。

その一方で、デメリットは山のように存在します。そもそも、国が刑法で禁止する

賭け事を堂々とやるというのが間違っています。小学生が「今年の夏はお父さんとカジノに行ってきました。僕も早くカジノに行きたいです。賭け事の達人になりたいです」という作文を書いても先生は注意することもできません。国がダブルスタンダードを堂々と認めているからです。

賭け事は日本では犯罪です。政治家がラスベガスでギャンブルをしたというだけで辞職した時代があったはずなのに、それがなぜ、いまになって国内でのカジノ経営が許されるのでしょうか？　それも国家がやるというのであればまだ理屈は通りますが、政府が認定した外資系企業がやるというのはどういうことでしょうか？　国が国外の企業のために自国の法システムを曲げているのです。国として崩壊していると言っても過言ではないでしょう。

はっきり言って、これで得をするのは政治家などカジノ利権にしっかり食い込んでいる人たちだけです。

つまり、国のトップが金のため、つまり拝金主義で動いているのです。

これはオリンピックを日本に誘致する時にも散々ありました。広告代理店が海外で行った誘致対策に数億円、数十億円の金を使ったとして問題になったことを覚えている人は多いでしょう。

金さえ稼げれば、法律さえ曲げようとする人たちがいまのこの格差社会、差別社会を作っているのです。

◎嘘で塗り固めたジャーナリズム

カジノにメリットがないことは日本国民の誰もがわかっています。実際、日本国民のほとんどがカジノに反対していることは多くの世論調査によってわかっています。ところが、日本の政治家は国民の反対意見に耳を貸そうとはしません。さまざまな理由をつけてカジノを肯定し、ついにカジノ法を通してしまいました。

なぜ、カジノ法が国会を通過してしまったのかといえば、メディアがあと押ししたためです。大手メディアがこぞって大反対すれば、国会議員たちも強行突破はできなかったはずです。しかし、大手メディアも拝金主義に毒されているため、国民の意志など無視してカジノ法を擁護し続けたのです。

その一方で、大手メディアは正義の仮面を外しません。

昨年（2021年）は東京オリンピック・パラリンピック大会組織委員会のトップだった森喜朗氏の女性蔑視発言を散々叩いていました。それがジャーナリズムだと思って

CamScannerでスキャン

いるのでしょう。しかし、前述したようにカジノの批判はしません。商業主義化したオリンピックの批判もしません。

彼らもオリンピックやカジノを作る勢力には逆らわないのです。むしろ、その仲間となっておこぼれにあずかろうとしています。日頃はジャーナリストと名乗りながら、肝心な時には黙して何も語らないのです。

彼らは自分たちが何者であり、どんなゴールをもって、仕事をしているのかすら定まっていないのです。

百歩譲って間違ったゴールを持っているのというのであればまだ理解できるのです。「自分の理想とする社会は金持ちが得する、金持ちが自由を謳歌する社会で、貧乏人は生かさず殺さずが一番という信念のもとで動いている」と言うのであればまだわかります。決して肯定はしませんが。

しかし、日本のメディアも政治家も、どんな社会を作りたいのか、どういう国を作っていきたいのか、どういう世界を理想とするのかといったゴールすらないのです。

彼らにあるのは目先の金です。儲かるか、儲からないかだけでその場その場の判断をしているのです。メディアであれば、「あいつ、さっき差別的発言をしたぞ。じゃあ、一斉に叩け」とやっているだけです。

どんな社会が理想なのか、そのためには何が必要なのか？　そもそも差別とは何なのか？　そこを誰も考えようとはしていません。

余談ですが日本には、ある大きな差別があります。それは在日朝鮮人問題でもなければアイヌの人々に対する差別の問題でもありません。日本で最も大きく深刻で、なおかつ誰も問題にしていない問題があります。

それは世襲議員です。

日本は世襲議員が世界的に見ても多く、欧米諸国の3倍から4倍もいます。しかも、彼らは数多くの特権を持ち、調べてみると親や祖父が議員の場合、一般人と比べて2300倍も国会議員になりやすかったのです。（詳しくは拙著『世襲議員という巨大な差別』を参照）

これを差別といわずに何を差別というのでしょうか？

ところが、大手メディアは、そこには目をつぶったままです。それどころか、法的にはすでに解決済みの在日朝鮮人問題やアイヌ問題をわざわざ掘り起こそうとしています。アイヌ問題などはいまカジノの利権に利用されつつあります。

メディアが差別を作っているのです。私の友人である元プロレスラーの前田日明氏もはっきりこう言っています。「ほとんどの在日韓国・朝鮮人は日本を愛し、真面目

に暮らしている。ごく一部の差別でメシを食う人間が差別だと騒いで国から金を絞り取ろうとしているだけ。彼らは差別がないと生活できないので、彼らが差別を創作している」と。

これら事実を一体どこのマスコミが言っているでしょうか？

◎現代日本の歪みはゴールを持っていないことから起きている

結局、いまの社会の根本的な歪みの原因はゴールを持たない人たちが力を持っているからです。彼らは現状の中のゴールばかりを求めて、その挙げ句、金と社会的地位でしか、自分のエフィカシーを保てないのです。つまり、彼らには旧エスティームしかないのです。

現状の中にゴールを設定しても、それはゴールにはなりえないのです。仮にそのゴールを達成してもそれは現状の中であり、それはとりもなおさず、コンフォートゾーンを広げているだけなのです。排他的でスノッブな空間を拡大していけば、世界が格差社会になるのは当然です。

ゴールは現状の外に作らなければ、ゴールたり得ないのです。

に暮らしている。ごく一部の差別でメシを食う人間が差別だと騒いで国から金を絞り取ろうとしているだけ。彼らは差別がないと生活できないので、彼らが差別を創作している」と。

これら事実を一体どこのマスコミが言っているでしょうか？

◎現代日本の歪みはゴールを持っていないことから起きている

結局、いまの社会の根本的な歪みの原因はゴールを持たない人たちが力を持っているからです。彼らは現状の中のゴールばかりを求めて、その挙げ句、金と社会的地位でしか、自分のエフィカシーを保てないのです。つまり、彼らには旧エスティームしかないのです。

現状の中にゴールを設定しても、それはゴールにはなりえないのです。仮にそのゴールを達成してもそれは現状の中であり、それはとりもなおさず、コンフォートゾーンを広げているだけなのです。排他的でスノッブな空間を拡大していけば、世界が格差社会になるのは当然です。

ゴールは現状の外に作らなければ、ゴールたり得ないのです。

ゴールとは何か？

それは、現状を変えたいという人の思いによって形作られるものです。いまのままでは嫌だ、もっと面白い世界を作りたい、もっと素晴らしい世界を作りたい、そういう思いが、そういった人間の悲願がゴールを作るのです。

いまの世界で最も必要なのが、現状の外側にゴールを設定することなのです。

そして、そのためには本物のコーチングがどうしても必要になります。

繰り返しますが、現状の中にあるゴールはゴールではありません。

現状の外。未知で、どんな世界なのか、まったくわからない不安だらけな世界かもしれませんが、そこにこそ輝く未来のゴールはあるのです。

そこに踏み出すための叡智を持っているのはコーチングだけなのです。

CamScannerでスキャン

おわりに

本書はオーセンティック・コーチングというタイトルです。オーセンティックつまり本物という意味です。これは別にほかがニセモノだと言っているわけではありません。私がルー・タイスから学んだコーチングとはこういうものだというのを書籍の形で残したいと思って付けたものです。つまり、オーセンティックとはルー・タイスという本物のコーチングの創始者が作り上げたものを書き記すという意味です。

内容は、これまで私が書いてきた書籍からもう一歩踏み込んだもの、アドバンス的な内容となっています。『まずは親を超えなさい！』『苫米地式コーチング』『夢をかなえるＰＸ2完全マスター』といった書物を読んでからといった位置づけです。

ただし、この本から読んだとしても問題はありません。

最初にコーチングのコアを理解してから技術的なことを学んでいくというやり方も悪くはないからです。逆に、そのほうがコーチングを誤解することなく、学べる可能性も高いでしょう。

これまでの書籍では、コーチングの技術のほうにばかり目がいきがちでした。スコ

CamScannerでスキャン

トーマの原理やRASの原理、コンフォートゾーンの原理などは新鮮ですから、そちらのメソッドを駆使することがコーチングであると思ってしまうこともあったでしょう。その一方でコーチングのコアである「ゴールは現状の外に設定する」ということをないがしろにしないまでも、後回しにするようなところがあったのではないかと思っています。

しかし、コーチングのコアは、スコトーマの原理やRASの原理などではありません。「ゴールは現状の外に設定する」という部分なのです。それがなければ、スコトーマの原理やRASの原理は意味をなしません。

ですので、本書ではこの部分を中心に置きながら、ルー・タイスという本物のコーチが創り上げたコーチングという方法論を新たに解き明かしたものとなっているのです。

本書を読むことでコーチングのクライアントはより深く早く、現状の外側にゴールを設定することができるようになるでしょうし、新しいコンフォートゾーンへの移行も進んでいくと思います。

そして、コーチングを学んでいる私の教え子たちも、さらにコーチングを自分のものにしていくことができるはずです。

本書の中でも書いているように、いまコーチングという名前を使ったカウンセリングがとても多くなってしまっています。これまで私はそれが悪いことだとはあまり思っていませんでした。なぜなら、カウンセラーたちがコーチング業界に進出することで、コーチングが注目されると思っていたからです。カウンセラーたちがコーチングを学んでくれるだろうという期待を持っていました。

ところが、私の期待とは裏腹に、多くのカウンセラーはコーチングのおいしいところだけをつまみ食いし、従来のカウンセリングに加味しただけで、コーチングと名乗るようになってしまっています。その証拠に、多くのカウンセラーたちは「コーチングを学ぶと人間関係がうまくいく」「上司や部下との関係がうまくいく」というものを宣伝文句にしています。

人間関係がうまくいく、上司や部下との関係がうまくいくということは悪いことではありませんが、それをコーチングの名前で言ってしまうと問題が発生します。

実際、私はここ最近「コーチングとカウンセリングはなにが違うんですか？」という質問を何度か受けるようになってきました。両者は明確に違うのですが、外から見ると同じように見えるようなのです。

基本的に私はカウンセリングは人との悩みに特化したものだと思っています。一方、

コーチングは本質的には悩みに答えるものではないと考えます。明確な違いはここにあります。もちろん、コーチングでも人々の悩みを解決します。しかし、本質的にはコーチングはお悩み相談ではないということです。

何がどう違うのかを言いますと、コーチングとは「人生を変える」ものと言えるでしょう。ただし、「人生を変える」と言うだけならば、カウンセリングやお悩み相談もそうです。悩みや問題が解決すれば、人生は良い方向に変わっていくわけですから、そういう意味ではお悩み相談でも確実に人生は変わります。

では、コーチングにおける「人生が変わる」とは何でしょうか？

それは「人生をまるごと変えること」を意味します。〝まるごと〟とはこれまでの現状から抜け出して、まったく新しい世界、未知の世界に向かって踏み出していくことを言います。その際、重要なのが現状から抜け出すことです。

一方、お悩み相談は目の前の問題を解決するものです。仕事の悩み、恋の悩み、人間関係の悩みといったものにアドバイスを与えることで日々の改善をしていくものです。その際、重要なのは現状に居続けることです。悩みというものは現状がほころんだ時に生じるものですから、そのほころびを修正するのがカウンセリングに代表されるものなのです。

CamScannerでスキャン

もうおわかりでしょう。カウンセリングやセラピー、メンタルトレーニングなどはいかに自分を現状に合わせていくかを目標にするものであり、逆にコーチングはいまいる現状から出て新しい居場所を作りましょう、というものになります。つまり、まったく違うものなのです。

ですから、「現状をなくしたい」という思いを持っているのにコーチングを受けてしまったり、いまの現状から抜け出したいという時にカウンセリングを受けたりすると、満足のいく結果を得られない可能性があるわけです。

カウンセリングは悩みへの対症療法を基本としています。コーチングは悩みに関わるのではなく現状の外のゴールに関わります。悩みがなくなるのはあくまでコーチングの副作用です。新しいゴールを設定し、いまいる現状から抜け出せば、いまの悩みが消えるのは当然です。コーチングとは新しいゴールを設定することであり、現状から抜け出すための方法論なのです。

一見同じように見えて、実はまったく違うのがコーチングとカウンセリングですが、どちらが優れているということではありません。相談する側のニーズがどこにあるかが大事なのです。

CamScannerでスキャン

もともと悩みというものは曖昧模糊としたものです。相手が悪いのか、自分が悪いのか、環境が悪いのか、タイミングが悪いのか、気になる要因はさまざまです。現実には何が悪かったのかなどは完全にケース・バイ・ケースで、その時、その場所、その人だから問題になったり、ならなかったりするだけです。そういう中で、問題解決のために一歩踏み出すには、現状を維持したいのか、したくないのかだけでも理解しておかなければ、ますます問題はややこしいことになってしまうでしょう。

ところが、私の経験上、ほとんどの人は目の前の悩みをただ解決したいという思いでいっぱいです。そのための解決法はカウンセリングでもコーチングでもセラピーでもメンタルトレーニングでもヨーガでもなんでも構いません。その時その時で気持ちが楽になったものを正解としてしまいます。

しかし、それはその場しのぎにしかならない場合もあるのです。ですから、悩みがある場合は最低限、「自分は現状維持がしたいのか」それとも「現状打破がしたいのか」ぐらいは理解すべきなのです。

ただし、私から一つアドバイスするとすれば、多くの悩みは現状を維持したいと思うからこそ起きることが多く、現状から抜け出すだけで解決することも少なくありません。多くの人はそれを無意識的にわかっていますが、同時に無意識は現状から抜け

出ることに不安も覚えています。それは未知の世界に踏み出す恐怖がもとになっています。この不安や恐怖が多くの人を現状につなぎとめる足かせとなるのです。つまり、不安さえ克服できれば、多くの人は現状から抜けたいと思っているのではないか、と私は思っています。そして、その思いに応えるのがコーチングなのです。

もちろん、私は現状を疎かにしろと言っているわけではありません。まずは現状を大切にすることが重要です。コーチングは短くて半年、長いと数年かけてじっくり新しいゴールを設定していくものです。大切なのは新しいゴールを作ることで、ただただ現状が嫌だというのでは良い結果は生まれません。新しいゴール。これがあるからコーチングのさまざまなメソッドが機能するのだということを理解してほしいと思います。

コーチングとはその人の人生を変えるだけでなく、世界を変えるものなのです。私たちの住んでいる世界をより良く変えることが人生を変えることにつながっていくのです。コーチングのコアはここにあると私は思っています。

苫米地英人

CamScannerでスキャン